EL ESTADO DE LA MYPE 2024

LA OTRA CARA DE LA ECONOMÍA

FUSAI

FLACSO
EL SALVADOR

Observatorio MYPE

Equipo de Investigación

Dirección:

Luis Castillo, Director del **Observatorio MYPE la ESCUELA LID** de FUSAI

Dr. William Pleites, Director de la Investigación y Director del Programa **FLACSO El Salvador**

Coordinación

Andrea Portillo Investigadora principal de **FLACSO El Salvador**

Especialistas:

Francisco Góchez Especialista Mype del **Observatorio Mype de la ESCUELA LID**

Gabriel Pleités Especialista en análisis cuantitativo

Alfredo Recinos Sectorialista macroeconómico

Asistente de investigación:

Esaú Chávez

Cita obligatoria:

"**Observatorio Mype. Estado Actual de la Mype 2024: La Otra Cara de la Economía**", Observatorio Mype de la ESCUELA LID de Fusai, bajo la dirección académica de FLACSO El Salvador".

CRÉDITOS Y DERECHOS DE AUTOR

El Informe "**El Estado de la Mype 2024: La Otra Cara de la Economía**", es propiedad del **Observatorio Mype** de la ESCUELA LID de Fusai, y ha sido elaborado con la Dirección y Apoyo Académico de la Facultad de Ciencias Sociales para América latina, **FLACSO, El Salvador.**

El informe ha contado con las contribuciones financieras parciales de las siguientes instituciones:

Integral

ACTEC, de Bélgica

Weeffet, de Suecia

Proyecto **CATALIZE** de **USAID**

FUSAI

ACLARACIÓN NECESARIA

En el mes de noviembre de 2023, la Comisión Nacional de la Microempresa promulgó la recién aprobada "Política de Integración Económica para la Microempresa", la cual establece una nueva clasificación para las microempresas del país. Se consideran microempresas en expansión aquellas que poseen un volumen de ventas brutas que oscila entre $68,571 y $175,930 y cuentan con una plantilla de hasta 10 empleados. Con el objetivo de armonizar los conceptos con esta clasificación, se ha realizado un ajuste integral del Informe Mype 2024 acorde a esta nueva definición. Por consiguiente, las conclusiones del informe titulado "El Estado de la Mype 2024: La Otra Cara de la Economía" únicamente son aplicables a las unidades económicas de la microempresa.

El Informe Mype 2025 del Observatorio Mype de la ESCUELA LID adoptará a partir del año 2025 esta una nueva clasificación, que incluirá una categoría específica para incorporar en el análisis las unidades económicas de la pequeña empresa, que en su gran mayoría son formales.

Se solicita encarecidamente a todos los lectores y usuarios de los informes que tengan muy presente esta distinción, en especial a todos los medios de comunicación que utilizan las investigaciones del Observatorio como fuente.

Palabras del Director de FUSAI

En 2021, poco después del final de la pandemia, en FUSAI advertimos que en El Salvador existía la necesidad de mejorar y ampliar el conocimiento, la comprensión y la visibilidad sobre los desafíos y oportunidades que enfrentan las microempresas salvadoreñas. Sabíamos que debido al alto grado de informalidad y complejidad característico de este sector económico nos encontrábamos frente a un importante reto. Por ello, decidimos lanzar el Observatorio Mype de la Escuela LID de FUSAI con el objetivo de abordar esta tarea que consideramos de vital importancia para el país. Tres años más tarde, nos complace confirmar que nuestras hipótesis fueron acertadas.

En ese proceso hemos tenido la fortuna de tener como socio al programa El Salvador de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), cuya experticia en este tipo de trabajos ha dado una significativa contribución para revelar esa otra cara de la economía de El Salvador que ha permanecido desconocida

Este segundo Informe sobre el Estado de la Mype confirma la importancia de continuar ampliando esta tarea investigativa. Sus resultados sustentan algunas hipótesis de trabajo que quisiera destacar rápidamente. A mi juicio, esta investigación presenta tres importantes conclusiones.

La primera conclusión es que el peso y la importancia de las microempresas sigue siendo esencial para la economía nacional. Sin embargo, en los últimos tres años, las microempresas , a diferencia de las pequeñas empresas, se han visto considerablemente afectado por los efectos del sobreendeudamiento generado por la pandemia, el elevado impacto inflacionario importado que ha erosionado sus márgenes de utilidad, y las dificultades para integrarse de manera óptima en las nuevas cadenas económicas de crecimiento del país.

A pesar de que la mayoría de las microempresas están enfrentando estos desafíos con éxito, demostrando su alto grado de resiliencia, los datos revelan que una de cada tres empresas enfrenta dificultades financieras que requieren una atención integral. Es crucial encontrar formas de apoyar a estas microempresas con problemas, a fin de impulsar su recuperación y crecimiento a largo plazo.

La segunda conclusión apunta a la necesidad de realizar un análisis exhaustivo que permita al país implementar un Plan de Rescate Integral para las microempresas de subsistencia en dificultades. Nuestros datos y nuestra experiencia sugieren que cuanto más pequeñas son las empresas, más bajos son los niveles de educación de sus propietarios y más débil es

también el acceso a los mercados locales. Esto indica que se requieren programas de acompañamiento y activación más completos, y no únicamente de apoyo financiero.

De acuerdo con los resultados de nuestras investigaciones, las microempresas que requieren una atención especial son aquellos microempresarios que no contaban con los recursos y las capacidades suficientes para absorber los impactos de la crisis. En estos casos, se requiere la implementación de programas integrales de apoyo, incluyendo asistencia alimentaria y protección de la canasta básica, además del soporte financiero y de capacitación.

La tercera conclusión apunta a la necesidad de implementar programas acelerados para integrar a las micro y pequeñas empresas en las nuevas cadenas dinámicas de la economía y los mercados locales más activos. Como resultado de la mejora en las condiciones de seguridad del país, las microempresas están enfrentando una intensa competencia, no solo de otros microempresarios locales, sino también de nuevas empresas, incluso medianas y grandes.

Para que las microempresas puedan competir de manera efectiva y aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado, es crucial brindarles los medios y el apoyo necesarios para integrarse en estas nuevas cadenas de valor, aumentando progresivamente su participación en el suministro de servicios y suministros a las nuevas industrias que vienen prosperando, como la turística, por ejemplo. En este sentido, resulta especialmente prioritario y estratégico la asignación de recursos y la aceleración de los diferentes programas contenidos en la Política de Integración Económica de la Micro y Pequeña Empresa, aprobada el pasado 23 de noviembre del año 2023.

El índice de confianza del sector, pese a los grandes desafíos, todavía sigue reflejando un sector resiliente y con un ánimo optimista, especialmente en aquellos segmentos de mayor tamaño y vinculado a ciertas actividades. Pero hay que tener en cuenta que un porcentaje importante necesita apoyo para retomar su capacidad de crecimiento y sobrevivencia .

Agradecemos profundamente a todos los actores que han participado y aportado conocimientos, experiencias y recursos financieros que han permitido que este segundo Informe "Estado de la MYPE 2024: La otra cara de la economía" lleve a sus manos información más útil. Así mismo, deseo expresar nuestro reconocimiento a las instituciones de Gobierno y en especial a CONAMYPE, por la amplia colaboración que hemos recibido de su parte.

Confiamos en que este informe se convierta en una herramienta valiosa para inversionistas y proveedores de las microempresas que desean fortalecer el Ecosistema Mype. También confiamos que podrá brindar elementos valiosos para el diseño e implementación de políticas públicas que fortalezcan y dinamicen al sector de las microempresas, pilar fundamental de nuestro desarrollo económico y social.

Esperamos sus opiniones y sugerencias.

Luis Castillo
Director de FUSAI

Palabras del Director de FLACSO El Salvador

Es motivo de gran satisfacción para el Programa El Salvador de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) haber trabajado estrechamente con la Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral (FUSAI) en la elaboración de este segundo informe sobre *El Estado de las MYPES en El Salvador 2024: La Otra Cara de la Economía*. Sin esta alianza, no habría sido posible realizar un análisis tan riguroso, relevante y pertinente, que refuerza nuestro compromiso por comprender y mejorar la realidad socioeconómica de El Salvador.

En FLACSO estamos convencidos de que un informe de esta naturaleza, que esperamos continuar elaborando anualmente en alianza con FUSAI, es crucial por diversas razones. En primer lugar, ofrece una comprensión más profunda de la realidad socioeconómica del país. La mayoría de los estudios y reportes de esta naturaleza suelen centrarse en los desafíos que enfrentan el Gobierno y las empresas medianas y grandes que pertenecen al sector formal de la economía. Sin embargo, este informe demuestra que las MYPES, no solo constituyen la mayoría del tejido empresarial y emplean a más de tres cuartas partes de la Población Económicamente Activa (PEA) del país, sino que también son las que más contribuyen a la generación del Producto Interno Bruto (PIB) y el Ingreso Nacional Bruto Disponible (INBD). Por lo tanto, un estudio sistemático de estas empresas ofrece una visión más clara y de mayor alcance de las tendencias, progresos, problemas y desafíos que enfrenta la sociedad salvadoreña.

Este informe se presenta también como una herramienta valiosa para los tomadores de decisiones, tanto en el sector público como en el privado. Proporciona información de gran utilidad para que los gobiernos diseñen políticas públicas y herramientas de apoyo orientadas a las MYPES, promoviendo así una sociedad más próspera y equitativa. Al mismo tiempo, facilita a los actores privados, como proveedores, prestamistas e inversionistas, la identificación de tendencias, riesgos y oportunidades de negocio con estas empresas.

Otro aspecto destacado del informe es su enfoque en las personas. El estudio recoge las voces de miles de individuos que luchan diariamente por su sustento, lo que nos permite comprender mejor sus necesidades y preocupaciones. Esta comprensión profunda de la realidad de las MYPES es esencial para diseñar estrategias y políticas de apoyo efectivas, que les permitan crecer y desarrollarse.

Asimismo, ofrece recomendaciones clave para la formulación de programas de cooperación que buscan generar un impacto real en el crecimiento económico, la calidad

del empleo, la reducción de la pobreza y la desigualdad, así como en el abordaje de las causas raíz de la migración irregular en El Salvador.

Finalmente, quisiera aprovechar la oportunidad para invitar a todas las entidades interesadas en el desarrollo y la integración económica de las MYPES a difundir este informe, así como a sumarse a este esfuerzo que desarrollamos con FUSAI para entender mejor la sociedad salvadoreña, enfocándonos en "*La otra cara de la economía*".

William Pleites
Director. FLACSO El Salvador

Agradecimientos

El informe "El Estado de la MYPE 2024: La Otra Cara de la Economía" es el fruto de un esfuerzo conjunto y comprometido, por lo que deseamos expresar nuestro más sincero reconocimiento a todas las personas e instituciones que hicieron posible la realización de este proyecto.

En primer lugar, extendemos nuestro agradecimiento al programa El Salvador de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) y al equipo de comunicación de FUSAI, cuyo compromiso y profesionalismo fueron determinantes en cada fase de esta investigación. Asimismo, agradecemos profundamente el apoyo invaluable brindado por los técnicos comunitarios y los funcionarios de Integral, tu banca mype, quienes desempeñaron un papel crucial en la obtención de los datos y la ejecución del trabajo de campo. De igual manera, expresamos nuestra gratitud a los microempresarios que participaron en este estudio. Su disposición para colaborar y compartir sus experiencias fue fundamental para el desarrollo de este informe.

Este trabajo no habría sido posible sin el respaldo financiero de We Effect, Catalyze USAID, ACTEC, FUSAI, e Integral, tu banca MYPE. Agradecemos sinceramente su apoyo, el cual fue indispensable para la culminación de este proyecto.

Finalmente, queremos manifestar nuestro especial agradecimiento a la Iniciativa DINAMICA II, una colaboración entre el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), el Gobierno de Alemania a través del KfW, y la Unión Europea, por su auspicio en el lanzamiento de este informe. Su contribución ha sido fundamental para difundir los resultados de esta investigación y continuar promoviendo el desarrollo del sector MYPE en El Salvador.

Equipo del Proyecto

Siglas y acrónimos.

AFP: Administradoras de Fondos de Pensiones.

BCR: Banco Central de Reserva de El Salvador.

CI: Consumo Intermedio.

CNR: Centro Nacional de Registros.

Conamype: Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa.

Corsatur: Corporación Salvadoreña de Turismo.

ENO: Economía No Observada.

EHPM: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples.

Firempresa: Fideicomiso para la Recuperación Económica de El Salvador.

FMI: Fondo Monetario Internacional.

Fopromid: Fondo de Protección, Mitigación y Prevención de Desastres.

FUSAI: Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral.

INBD: Ingreso Nacional Bruto Disponible.

INMYPES: Informe sobre el estado de las micro y pequeñas empresas en El Salvador.

ISSS: Instituto Salvadoreño del Seguro Social.

IVA: Impuesto al Valor Agregado.

Ley MYPE: Ley de Fomento Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa.

MAG: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

MYPES: Microempresas y pequeñas empresas.

OIT: Organización Internacional del Trabajo.

ONEC: Oficina Nacional de Estadísticas y Censos.

ONU: Organización de las Naciones Unidas.

PEA: Población Económicamente Activa.

PIB: Producto Interno Bruto.

SCN: Sistema de Cuentas Nacionales.

VAB: Valor Agregado Bruto.

VBP: Valor Bruto de Producción.

WTTC: World Travel and Tourism Council (Consejo Mundial del Viaje y el Turismo).

Glosario

Actividades productivas informales: Incluyen todas las actividades productivas realizadas por personas o unidades económicas que - en la ley o en la práctica - no están cubiertas por acuerdos formales.

Bitcoin: Es un activo digital (criptoactivo) concebido en 2009 que utiliza tecnologías criptográficas para asegurar sus transacciones. Se basa en una tecnología descentralizada conocida como blockchain o cadena de bloques, que es esencialmente un libro mayor digital que registra todas las transacciones realizadas con bitcoin en una red distribuida entre múltiples nodos.

Coeficiente de Gini: Se utiliza para cuantificar la desigualdad de ingresos. Este índice mide, en una escala de 0 a 1, la desviación de la distribución del ingreso de individuos u hogares respecto a una distribución perfectamente igualitaria. Un valor de 0 indica igualdad perfecta, mientras que un valor de 1 indica desigualdad plena.

Consumo intermedio: Bienes no duraderos y servicios consumidos en la producción, incluido el mantenimiento y las reparaciones corrientes de los bienes de capital, los gastos de investigación y desarrollo y los gastos indirectos en la financiación de la formación de capital, tales como los costos de emisión de préstamos (comisiones). Los bienes y los servicios en cuestión o se transforman, o son destruidos por el proceso de producción (basado en glosario de términos técnicos y económicos del BCR).

Cuentas satélites: Son estudios especializados sobre alguna temática en particular. Su objetivo es ampliar la capacidad analítica de la contabilidad nacional sin sobrecargar o distorsionar el núcleo central. Parten de un conjunto de cuadros que describen en detalle la estructura y

comportamiento de áreas o campos específicos (basado en Sistema de Cuentas Nacionales de El Salvador).

Economía informal: Todas las actividades económicas de trabajadores o unidades económicas que, en la legislación o en la práctica, no recaen en el ámbito de mecanismos formales o estos son insuficientes (basado en Conferencia Internacional del Trabajo 2002).

Economía no observada: Los grupos de actividades más propensas a no ser observadas son aquéllas que son subterráneas, ilegales o informales o aquéllas que son realizadas por los hogares para consumo final propio. También puede haber actividades no observadas debido a vacíos en el dispositivo de captura de datos estadísticos básicos. Estos grupos de actividades se designan (en el Manual sobre la medición de la ENO) como zonas problemáticas. Las actividades no cubiertas por los datos básicos por figurar en una o en varias de estas zonas problemáticas se designan colectivamente con el término economía no observada (basado en glosario de términos técnicos y económicos del BCR).

Economía subterránea: De acuerdo con el FMI, es la producción de bienes y servicios, ya sea legal o ilegal, que escapa a la detección en las estimaciones oficiales del PIB. Además, el BCR la define como actividades que pueden ser productivas desde el punto de vista económico, pero deliberadamente ocultadas a las autoridades públicas por distintos tipos de razones: a) evitar el pago del impuesto a la renta, del impuesto sobre el valor agregado o de otros impuestos; b) evitar el pago de las cotizaciones del seguro social; c) no tener que cumplir con algunas normas legales: salario mínimo, horario máximo, normas en materia de seguridad o de salud, etc.; d) evadir algunos procedimientos administrativos, tales como el hecho de llenar cuestionarios estadísticos u otros formularios administrativos (FMI 2008, y glosario de términos técnicos y económicos del BCR).

Economía sumergida: Es el conjunto de actividades económicas legales que, a pesar de ser productivas y generar ingresos, se realizan de manera no registrada o fuera del ámbito legal y sin cumplir con las obligaciones fiscales y regulatorias correspondientes (FMI, 2008).

Empleo asalariado informal: Todos los empleos asalariados caracterizados por una relación de trabajo que no está sujeta a la legislación laboral nacional, al impuesto sobre la renta, a la protección social o a determinadas prestaciones relacionadas con el empleo (basado en la Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo).

Empleo en la economía informal: La suma del empleo en el sector informal y el empleo informal fuera del sector informal. Este término no fue respaldado por la Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo.

Empleo en el sector informal: Todos los trabajos en empresas del sector informal o todas las personas que estuvieron empleadas en por lo menos una empresa del sector informal, independientemente de su situación laboral y de si se trató de su trabajo principal o de un trabajo secundario (basado en la Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo).

Empleo informal: El número de trabajos informales, tanto en empresas del sector formal, empresas del sector informal u hogares, incluidos los empleados que tienen empleos informales; los empleadores y trabajadores por cuenta propia que trabajan en sus propias empresas del sector informal; los miembros de cooperativas de productores informales; los trabajadores familiares auxiliares en empresas del sector formal o informal; y los trabajadores por cuenta propia que producen bienes para el consumo final por su hogar (basado en la Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo).

Empresa del sector informal: Empresas no registradas o empresas privadas pequeñas no constituidas que realizan actividades no agrícolas y cuya producción de bienes o servicios es para la venta o el trueque, al menos en parte (basado en la Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo).

Excursionista: Es el visitante que no pernocta en un medio de alojamiento colectivo o privado del país visitado.

Gasto turístico: Hace referencia a la suma pagada por la adquisición de bienes y servicios de consumo y de objetos valiosos, para uso propio o para regalar, durante los viajes turísticos y para los mismos.

Índice de confianza de las microempresas: Herramienta creada por el Observatorio MYPE para medir el nivel de confianza y expectativas de los empresarios MYPE de El Salvador. Considera temas como el comportamiento de las ventas, el empleo, la inversión y los precios, por lo que sus resultados se vuelven valiosos para comprender el desempeño de las microempresas.

Índice de Precios al Consumidor: Número índice de una serie de precios pagados por los consumidores por los artículos que ellos compran comúnmente. También se le llama "índice del costo de la vida". Como cualquier otro número índice de precios, el índice en mención se construye escogiendo un grupo de artículos, calculando sus precios normales y expresándolos como porcentaje de sus precios en algún período base y luego calculando un promedio ponderado de esos precios relativos. Es el indicador utilizado regularmente para medir la inflación.

Ingreso mixto: El saldo de la cuenta de generación del ingreso de las empresas no constituidas en sociedades que pertenecen al sector de los hogares se llama ingreso mixto. En efecto, en este caso, el saldo de la cuenta de generación del ingreso contiene implícitamente un elemento de

remuneración para el trabajo efectuado por el propietario o los miembros de su familia que no puede distinguirse de su beneficio como empresario. (Basado en glosario de términos técnicos y económicos del BCR).

Pleno empleo: La Organización Internacional del Trabajo (OIT) entiende el "pleno empleo" como el escenario donde a) hay trabajo para todas las personas que quieren trabajar y están en busca de él; b) tal empleo es tan productivo como es posible; y c) los individuos tienen la libertad de elegir el empleo. Las situaciones que no satisfagan el punto a) son consideradas como desempleo, las que no satisfagan b) y c) se refieren a subempleo (Convenio sobre la política del empleo adoptado por la Conferencia Internacional del Trabajo en 1964).

Población Económicamente Activa: Grupo poblacional constituido por las personas que, estando en edad de trabajar, efectivamente forman parte de la fuerza de trabajo al mantenerse en una ocupación o buscarla activamente (EHPM, 2023).

Producto Interno Bruto: Una medida de flujo total de bienes y servicios producidos por la economía de un país, durante determinado período, generalmente un año. Se obtiene al valuar la producción de bienes y servicios a precios de mercado, excluyendo los bienes intermedios utilizados en el proceso de producción.

Sector informal: Grupo de unidades de producción (empresas no constituidas de propiedad de jefes de hogares), incluidas las "empresas informales por cuenta propia" y las "empresas de trabajadores informales" (basado en la Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo).

Sistema de Cuentas Nacionales (SCN): Es el conjunto normalizado y aceptado internacionalmente de recomendaciones relativas a la elaboración de mediciones de la actividad económica de acuerdo a

convenciones contables estrictas, basadas en principios económicos. Las recomendaciones se expresan mediante un conjunto de conceptos, definiciones, clasificaciones y reglas contables que incluyen las normas aceptadas internacionalmente para la medición de partidas como el producto interno bruto (PIB), el indicador de los resultados económicos utilizado con mayor frecuencia. El marco contable del SCN permite elaborar y presentar los datos económicos en un formato destinado al análisis económico, a la toma de decisiones y a la formulación de la política económica. (Basado en glosario de términos técnicos y económicos del BCR).

Trabajo decente: Según OIT, es el "trabajo que ofrece una remuneración justa, protección social para el trabajador y su familia, buenas condiciones y seguridad en el lugar de trabajo, posibilidades de desarrollo personal y reconocimiento social, así como igualdad en el trato para hombres y mujeres."

Turista: Es un visitante que permanece al menos una noche en un medio de alojamiento colectivo o privado en el lugar visitado.

Valor Agregado Bruto (VAB): Valor añadido en el proceso de producción y mide la retribución a los factores de producción que intervienen en el proceso productivo. Constituye el aporte de la unidad de producción o del sector al PIB de la economía. Se define también como el Valor Bruto de la Producción libre de duplicaciones, pues es el Valor Bruto de la Producción disminuido el valor de los bienes y servicios intermedios y que han sido transformados en otro producto. (Basado en glosario de términos técnicos y económicos del BCR).

Valor Bruto de la Producción (VBP): Es el valor bruto de los bienes y servicios producidos en un periodo de tiempo determinado; la producción bruta de las mercancías se registra en el momento en que los bienes se producen y

los servicios en el momento en que se prestan, el valor bruto de la producción comprende tanto la producción intermedia como la producción final. (Basado en glosario de términos técnicos y económicos del BCR).

Visitante: Toda persona que viaja por un periodo no superior a 12 meses, a un país distinto de aquel en el que tiene su residencia habitual, y cuyo motivo principal de la visita no es el de ejercer una actividad que se remunere en el país visitado.

Índice

Sinopsis 31

Capítulo 1: Contribución de las microempresas al Producto Interno Bruto (PIB) de El Salvador. 43

1.1. Introducción 43

1.2. La medición de la contribución de la economía informal al empleo y al PIB realizada por el BCR. 45

1.3. Diferencias entre economía no observada, economía informal y microempresas. 51

1.4. Metodología desarrollada por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI para estimar la contribución de las microempresas al PIB en El Salvador. 54

1.4.1. Método del valor agregado bruto (VAB). 56

1.4.2. Método del ingreso de los factores productivos. 58

1.5. Resultados del ejercicio realizado. 59

1.6. Conclusiones y recomendaciones. 65

1.6.1. Conclusiones 65

1.6.2. Recomendaciones 66

Capítulo 2: Comportamiento del Índice de Confianza de la Microempresa y de los factores que inhiben su expansión 69

2.1. Introducción. 69

2.2. Tendencias de los indicadores de situación. 70

2.1. Tendencias de los indicadores de expectativa. 74

2.3. Inhibidores de la actividad de las microempresas. 80

2.3.1. Aumento de la competencia. 80

2.3.2. Disminución de la demanda. 81

2.3.3. Dificultades financieras 82

2.3.4. Escasez de mercadería 83

2.3.5. Situaciones familiares y personales. 84

2.3.6. Disposiciones del gobierno y los municipios. 85

2.3.7. Delincuencia 86

2.4. Conclusiones y recomendaciones. 87

Capítulo 3: Las microempresas en El Salvador: del refugio en la informalidad a la inclusión socioeconómica. 90

3.1. Introducción. 90

3.2. La formalización de las microempresas: ¿Un medio o un objetivo? 92

3.3. ¿Combatir la informalidad en las microempresas o facilitar su integración socioeconómica?. 94

3.4. Inhibidores e incentivos para la formalización de las microempresas. 96

3.4.1. Aspectos metodológicos y algunos resultados generales. 96

3.4.2. Niveles de informalidad de los microempresarios. 98

3.4.3. Razones por las que las microempresas no pagan ISSS o AFP a todos o algunos de sus empleados. 103

3.4.4. Obstáculos para la formalización de las microempresas. 105

3.4.5. Prioridades de los microempresarios en cuanto al posible acceso a servicios parcialmente financiados por el Estado. 108

3.4.6. Disposición a hacer aportes de los microempresarios para tener acceso a servicios parcialmente financiados por el Estado. 109

3.4.7. Beneficios que brinda la formalización de acuerdo con los microempresarios. 111

3.4.8. Percepción de los microempresarios sobre la responsabilidad colectiva en el financiamiento de los servicios públicos. 114

3.4.9. Evaluación de aceptación de un trabajo formal frente al negocio propio por parte de los microempresarios. 116

3.4.10. Esfuerzos por formalizar la empresa y principales obstáculos enfrentados. 118

3.5. Conclusiones 121

Capítulo 4: Barreras y oportunidades de acceso al crédito en las microempresas lideradas por mujeres con mayor potencial de crecimiento. 125

4.1. Introducción 125

4.2. La participación de las mujeres en las microempresas de El Salvador y el potencial de crecimiento de las empresas lideradas por ellas. 126

4.3. Obstáculos y oportunidades para la expansión en las microempresas lideradas por mujeres con mayor potencial de crecimiento. 130

4.3.1. Carencias en capital humano. 130

4.3.4. Insuficiente acceso y uso de medios electrónicos en sus negocios. 138

Capítulo 5. Apostar a los emprendimientos o emigrar: los desafíos de las microempresas en tiempos difíciles. 145

5.1. Introducción..... 145

5.2. El difícil entorno enfrentado por las microempresas desde la pandemia del COVID-19. 146

5.2.1. El impacto de la pandemia del COVID-19. 146

5.2.2 Impacto de la inflación. 147

5.3. Percepción de los microempresarios sobre su situación socioeconómica y la de sus negocios. 150

5.5.1. Conclusiones. 165

5.2.2. Recomendaciones. 167

Capítulo 6: Expansión del turismo: Desafíos y oportunidades para las microempresas. 170

6.1. Introducción. 170

6.2. La importancia socioeconómica creciente del turismo en El Salvador. 171

6.3. Oportunidades y desafíos que enfrentan las microempresas en el contexto de la vigorosa expansión que está registrando el turismo en El Salvador 174

6.4. Aspectos metodológicos de la encuesta y algunos resultados generales. 175

6.5. Resultados específicos. 178

6.5.1. Procedencia y destino de los bienes y servicios vendidos por las microempresas que operan en sitios turísticos..... 178

6.5.2. Turistas extranjeros atendido por las microempresas en sitios turísticos 180

6.5.3. Las secuelas de la pandemia del COVID-19 en las microempresas localizadas en sitios turísticos..... 182

6.5.4. Limitantes que enfrentan las microempresas localizadas en sitios turísticos. 184

6.5.5. Apoyos del sector público requeridos por las microempresas localizadas en sitios turísticos..... 187

6.5.6. Otros apoyos requeridos por las microempresas localizadas en sitios turísticos 189

6.5.7. Uso del bitcoin en las microempresas localizadas en sitios turísticos191

6.5.8. Participación de las microempresas localizadas en sitios turísticos en alianzas o programas de cooperación con otros negocios. 193

6.6. Conclusiones y recomendaciones. 198
6.6.1. Conclusiones. 198
6.6.2. Recomendaciones 199
Compendio estadístico 202
Anexos 211
Capítulo 3: Anexo 3.1 212
Capítulo 4: anexo 4.1 216
Capítulo 5: anexo 5.1 220
Capítulo 6: anexo 6.1 225
Referencias bibliográficas 231

Lista de tablas

Capítulo 1:

Tabla 1.1. Valor agregado bruto generado por la economía informal (en millones de dólares a precios corrientes y como porcentaje del PIB.

Tabla 1.2. Contribución de los diferentes sectores económicos al valor agregado bruto (VAB) de la economía informal.

Tabla 1.3. Número de empleos generados por la economía informal en los diferentes sectores económicos.

Tabla 1.4. Número de empleos generados por la economía informal por sector económico.

Tabla 1.5. Distribución porcentual por sector económico de los empleos generados en la economía informal.

Tabla 1.6. Actividades dentro de la economía no observada (ENO).

Tabla 1.7. Actividades económicas dentro de la relación entre la economía no observada y la economía informal.

Tabla 1.8. Actividades de las microempresas.

Tabla 1.9 Clasificación de las microempresas para efectos de este informe.

Tabla 1.10. Estructura de la cuenta de producción.

Tabla 1.11. Estructura de la cuenta de generación de ingreso.

Tabla 1.12. Proporción que representan los diferentes tamaños de microempresas dentro del total de unidades económicas del país y contribución al Valor Agregado Bruto (en porcentajes).

Tabla 1.13. Ingreso de los factores productivos por tamaño de las microempresas (en millones de dólares).

Tabla 1.14 Estimación de la contribución de las pequeñas empresas formales al PIB (datos en millones de US$ y porcentajes).

Capítulo 3:

Tabla 3.1. Distribución de la muestra de microempresarios encuestados por sexo, tamaño y actividad económica a la que se dedican y espacio en el que operan

Tabla 3.2. Porcentaje de empresarios según su nivel de informalidad

Tabla 3.3. Porcentaje de microempresarios que declaran IVA, cotizan al ISSS o hacen aportaciones a AFP por categoría de análisis.

Tabla 3.4. Razones por las que los microempresarios no pagan ISSS o AFP a todos sus empleados. (Porcentaje de empresarios)

Tabla 3.5. Obstáculos más decisivos para la formalización de acuerdo con los microempresarios encuestados

Tabla 3.6. Servicios gubernamentales prioritarios para las microempresas en caso de que sean parcialmente cubiertos por el Estado (porcentaje de empresarios)

Tabla 3.7. Aporte medio mensual sobre las ganancias de las microempresas para acceder a servicios parcialmente cubiertos por el gobierno e impuesto único mensual como porcentaje de las ganancias para ser reconocidos formalmente por el Estado

Tabla 3.8. Beneficios que brinda la formalización de acuerdo con los microempresarios (porcentaje de empresarios)

Tabla 3.9. Respuestas en porcentajes de microempresarios con respecto a la siguiente afirmación: "Pagar impuestos es responsabilidad de quienes usan espacios comunes y demandan servicios públicos, según su capacidad económica".

Tabla 3.10. Elección de microempresarios frente a la posibilidad de aceptar un empleo formal con ingresos equivalentes a los generados por su negocio (porcentaje de empresarios)

Tabla 3.11. Perspectiva de los empresarios en relación con si han considerado formalizar su negocio en el pasado (porcentaje de empresarios)

Tabla 3.12. Obstáculos que enfrentaron las microempresas en el pasado cuando intentaron formalizar su negocio (porcentaje de empresarios).

Capítulo 4:

Tabla 4.1. Distribución porcentual de propietarias y propietarios de las microempresas, según el tamaño de sus empresas.

Tabla 4.2. Distribución porcentual de las microempresas de diferente tamaño entre propietarias y propietarios.

Tabla 4.3. Número promedio de trabajadores por tamaño de empresa en microempresas lideradas por mujeres y hombres.

Tabla 4.4. Salarios mensuales promedio pagados a trabajadores remunerados por tamaño de empresa en microempresas lideradas por mujeres y hombres.

Tabla 4.5. Porcentajes de microempresarias y microempresarios que aumentaron el empleo y la inversión por tamaño de empresas (período 2020-2024).

Tabla 4.6. Nivel educativo alcanzado por las microempresarias de acumulación ampliada y expansión (en porcentaje del total).

Tabla 4.7. Distribución porcentual de las microempresas por sexo de las personas propietarias en los distintos sectores económicos en que operan.

Tabla 4.8. Número promedio de trabajadores por sector económico en microempresas lideradas por mujeres y hombres.

Tabla 4.9. Salarios mensuales promedio pagados a trabajadores remunerados por sector económico en microempresas lideradas por mujeres y hombres.

Tabla 4.10. Principales impactos de no contar con acceso a financiamiento formal en las propietarias de microempresas de acumulación ampliada y de expansión (en porcentaje de empresarias).

Tabla 4.11. Destino actual o potencial de los recursos recibidos a través de un préstamo que darían las propietarias de microempresas de acumulación ampliada y de expansión (en porcentaje de empresarias).

Tabla 4.12. Porcentaje de propietarias de microempresas de acumulación ampliada y microempresarias de expansión que les es difícil o muy difícil tener acceso a un crédito.

Tabla 4.13. Obstáculos que dificultan el acceso a crédito a las propietarias de microempresas de acumulación ampliada y de expansión (en porcentajes de empresarias).

Tabla 4.14. Distribución de las propietarias de microempresas de acumulación ampliada y de expansión según el rango de tasas de interés que pagan por sus créditos contratados (en porcentajes de empresarias).

Tabla 4.15. Estado actual de las deudas contraídas por las microempresarias de acumulación ampliada y de expansión (en porcentajes).

Tabla 4.16. Razones aducidas por las microempresarias de acumulación ampliada y de expansión de haber caído en mora (en porcentajes del total de empresarias).

Tabla 4.17. Ayudas que requieren las empresarias de acumulación ampliada y de expansión para manejar las deudas de su negocio. Porcentaje de empresarias.

Tabla 4.18. Medios electrónicos utilizados por las empresarias de acumulación ampliada y de expansión. Porcentaje de empresarias.

Tabla 4.19. Plataformas digitales utilizadas por las propietarias de microempresas de acumulación ampliada y de expansión para comercializar sus productos. Porcentaje de empresarias.

Tabla 4.20. Porcentaje de mujeres propietarias de microempresas de acumulación ampliada y de expansión que tienen y no tienen cuenta de ahorro.

Tabla 4.21. Participación de las propietarias de empresas de acumulación ampliada y de expansión en servicios de cuidado dentro del hogar. Porcentajes de empresarias.

Capítulo 5:

Tabla 5.1. Situación económica actual de las microempresas en comparación con el año anterior (porcentaje de empresarios).

Tabla 5.2. Problema más importante que enfrentan las microempresas (en porcentaje de empresas).

Tabla 5.3. Percepción sobre el comportamiento del costo de los alimentos en los últimos 12 meses (porcentaje de microempresarios).

Tabla 5.4. Tipo de ajuste de precios realizado por empresarios MYPE debido al aumento del costo de vida (porcentaje de empresarios).

Tabla 5.5. Número de miembros de la familia que han emigrado a otro país en los últimos 5 años (porcentaje de microempresarios).

Tabla 5.6. Intención de emigrar de los microempresarios o de algún miembro de su grupo familiar. Porcentaje de empresarios.

Tabla 5.7. Recepción de remesas de los microempresarios o de algún miembro de su familia (porcentaje de empresarios).

Tabla 5.8. Uso de las remesas recibidas para establecer o fortalecer el negocio (porcentaje de microempresarios).

Tabla 5.9. Distribución de los microempresarios que reciben remesas según el porcentaje de estas que destinan para sus negocios (en porcentaje de microempresarios).

Tabla 5.10. Distribución de los microempresarios que reciben remesas según el porcentaje de estas que destinan para sus negocios (en porcentaje de microempresarios).

Tabla 5.11. Políticas que los microempresarios que indican que ellos o alguno de sus familiares planea emigrar consideran más eficaces para disuadirlos de esa intención.

Tabla 5.12. ¿Ha tenido alguna incidencia en la intención de emigrar a otro país, la disminución de la violencia y el establecimiento del estado de excepción?

Capítulo 6:

Tabla 6.1: Rutas turísticas cubiertas por los transportistas encuestados (porcentaje de microempresarios).

Tabla 6.2. Nivel de estudios promedio alcanzado por los microempresarios a nivel general y entre los que operan en sitios turísticos (en porcentajes)

Tabla 6.3. Procedencia y destino de los bienes y servicios vendidos por las microempresas que operan en zonas turísticas (en porcentaje del total).

Tabla 6.4. Número de extranjeros que compran a las microempresas por cada 10 clientes. Porcentaje del total.

Tabla 6.5: Secuelas de la pandemia del Covid-19 que aun experimentan las microempresas localizadas en sitios turísticos (porcentaje del total de respuestas).

Tabla 6.6: Limitantes que enfrentan las microempresas localizadas en sitios turísticos (porcentaje de microempresarios).

Tabla 6.7: Apoyo del sector público requerido por las microempresas localizadas en sitios turísticos (porcentaje del total de microempresarios).

Tabla 6.8: Otros apoyos que requieren las microempresas para crecer (porcentaje del total de microempresarios).

Tabla 6.9: Frecuencia con la que los clientes de las microempresas localizadas en sitios turísticos pagan con Bitcoins o consultan si pueden pagar con ese medio de pago (porcentaje del total).

Tabla 6.10: Participación de las microempresas en alianzas o programa de colaboración con otros negocios (porcentaje del total)

Tabla 6.11: Apoyos recibidos por microempresarios que han establecido alianzas con otras empresas (porcentaje del total de microempresarios).

Tabla 6.12: Beneficios que proporcionan las microempresas localizadas en sitios turísticos a empresas con las que tienen alianzas o programas de cooperación (porcentaje del total de microempresarios).

Tabla 6.13: Beneficios percibidos por las microempresas de las alianzas con otros negocios (porcentaje del total de microempresarios).

Tabla 6.14. Razones de las microempresas localizadas en sitios turísticos para no establecer alianzas con otras empresas (porcentaje del total de microempresarios).

Lista de figuras:

Capítulo 1:

Figura 1.1. Proporción de las microempresas con respecto al total de unidades económicas que existen en el país.

Figura 1.2. El Salvador: Producto Interno Bruto (PIB) a precios corrientes.

Figura 1.3. Valor Agregado Bruto Total de las microempresas por tamaño de las unidades económicas.

Figura 1.4. Ingreso de los factores productivos de las microempresas.

Figura 1.5. Contribución de las microempresas al PIB nominal.

Capítulo 2:

Figura 2.1. Comportamiento de los negocios en el trimestre que finaliza.

Figura 2.2 Indicador de situación de las microempresas.

Figura 2.3. Comportamiento de las ventas.

Figura 2.4. Comportamiento del empleo.

Figura 2.5. Comportamiento de la inversión.

Figura 2.6. Comportamiento de los precios.

Figura 2.7. Expectativa sobre la marcha de los negocios en el próximo trimestre.

Figura 2.8. Indicador de expectativa de las microempresas.

Figura 2.9. Expectativa sobre el comportamiento de las ventas.

Figura 2.10. Expectativa sobre el comportamiento del empleo.

Figura 2.11. Expectativa sobre el comportamiento de la inversión.

Figura 2.12. Expectativa sobre el comportamiento de los precios de la mercadería y las materias primas.

Figura 2.13. Indicador de confianza empresarial.

Figura 2.14. Índice de Confianza Empresarial (año base: trimestre 1 de 2021).

Figura 2.15. Porcentaje de microempresarios que reportan aumento de la competencia.

Figura 2.16. Porcentaje de microempresarios que reportan disminución en la demanda de sus bienes y servicios.

Gráfico 2.17. Porcentaje de microempresarios que enfrentan dificultades financieras

Figura 2.18. Porcentaje de microempresarios que reportan escasez de mercadería.

Figura 2.19. Porcentaje de microempresarios que han tenido que atender situaciones familiares y personales que han afectado sus negocios.

Figura 2.20. Porcentaje de microempresarios que expresan haber sido afectados por disposiciones del gobierno central o de los municipios.

Figura 2.21. Porcentaje de microempresarios afectados por la delincuencia.

Capítulo 5:

Figura 5.1. El Salvador: Tasa de inflación interanual junio 2019-junio 2024

Figura 5.2. El Salvador: porcentaje de hogares pobres (2018-2023).

Figura 5.3. El Salvador: porcentaje de hogares en pobreza extremas (2018-2023).

Figura 5.4. El Salvador: Coeficiente de Gini 2010-2023*

Capítulo 6:

Figura 6.1. Gasto efectuado por turistas y excursionistas como porcentaje del PIB en el país. 1995 – 2023

Figura 6.2. Número de visitantes por nacionalidad 2009 – 2023 (en miles de personas)

Figura 6.3. Estancia promedio en sitios de alojamiento. 2009-2023

Figura 6.4. Empleos formales promedio en actividades del sector turismo (2009-2023*)

Figura 6.5: Empleados de las microempresas localizadas en sitios turísticos aparte del propietario. Porcentaje del total.

Sinopsis

1. **Con una contribución promedio al PIB de 42.9% entre 2016 y 2023, las microempresas constituyen el pilar fundamental de la economía salvadoreña.**

Cuando se destaca la importancia socioeconómica de las microempresas en El Salvador, casi siempre se subraya que representan más del 94.4% de las unidades económicas del país (Conamype, 2023), que cerca del 60% de ellas son lideradas por mujeres, que están presentes en todo el territorio y que emplean a más de dos tercios de la población ocupada. También se enfatiza que generan más empleo para mujeres que para hombres, que sirven como fuente de empleo familiar, subsistencia y autoempleo, y que actúan como alternativas para los desempleados y como mecanismos de arraigo ante la migración (Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI, 2023).

Sin embargo, nunca se menciona su aporte económico directo, ya que en el país no se había realizado una estimación precisa al respecto. Las estimaciones más cercanas habían sido sobre la contribución de la economía informal al PIB: una realizada por el Fondo Monetario Internacional a principios de los años 2000, que la ubicó en 36.4%, y otra publicada por el Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR) a finales de 2023, que la calculó en 20.5% como promedio para el período 2014-2021. Sin embargo, economía informal y microempresas no son sinónimos, ya que sobre todo en el estrato correspondiente a las microempresas de expansión hay muchas que están debidamente registradas y cumplen con sus obligaciones legales.

Para abordar esta carencia, el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI, decidió realizar un cálculo a partir de la metodología del Sistema de Cuentas Nacionales 2008 (SCN 2008) y utilizando la información recopilada trimestralmente a través de sus encuestas, complementada con datos de la Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples y otras fuentes.

Los resultados obtenidos confirman que, con una contribución promedio del 42.9% al PIB entre 2016 y 2023, las microempresas son el pilar fundamental de la economía salvadoreña. No solo son el mayor motor económico del país, sino que su desempeño determina el bienestar general: cuando las microempresas prosperan, la mayoría de las familias también prospera; cuando enfrentan dificultades, el impacto se resiente a nivel nacional.

El desempeño reciente de las microempresas respalda esta conclusión. Entre 2016 y 2019, su contribución al PIB creció ligeramente, lo que contribuyó a reducir la pobreza y la desigualdad en la distribución del ingreso. 2020 fue un año excepcional, debido al fuerte

impacto de la pandemia de COVID-19. Aunque la contribución de las microempresas al PIB ese año aumentó, la caída general del PIB en un 7.9% llevó a un incremento de la pobreza de solo 3.4 puntos porcentuales (del 22.8% en 2019 al 26.2% en 2020),[1] mitigado por los subsidios y programas sociales del gobierno (Capítulo 5).

El año 2021 parecía prometedor para las microempresas gracias a la rápida recuperación económica, que resultó en un crecimiento del 10.3%. Sin embargo, a partir de la segunda mitad del año, la inflación, especialmente en el rubro de alimentos, comenzó a deteriorar el clima de negocios de las microempresas, afectando gravemente el poder adquisitivo de los hogares más pobres, sus principales clientes. Como resultado, la contribución de las microempresas al PIB disminuyó, y la pobreza solo se redujo en 1.6 puntos porcentuales (del 26.2% en 2020 al 24.6% en 2021).

Durante 2022 y 2023, la persistente inflación, que actúa como un impuesto regresivo sobre los hogares de menores ingresos, continuó reduciendo la contribución de las microempresas al PIB, alcanzando un 36.3% en el último año.[2] Como resultado, la pobreza y la desigualdad han aumentado, a pesar del crecimiento económico relativamente alto registrado en esos años (2.6% y 2.7%, respectivamente). Este panorama refleja que cuando a las microempresas les va mal, la mayoría de los hogares salvadoreños también se ven afectados.

La relevancia de las microempresas en la economía nacional se aprecia aún mejor al estimar el porcentaje que su valor agregado bruto (VAB) representa del ingreso nacional bruto disponible (INBD) y compararlo con el de otras variables macroeconómicas. Esto, debido a que el INBD es un indicador más fidedigno que el PIB para medir el ingreso agregado en economías como la salvadoreña, ya que incluye las remesas. Entre 2019 y 2023, el VAB de las microempresas representó el 34.9% del INBD, superando al peso relativo del VAB de las medianas y grandes empresas (27.3%), de las remesas (20.4%) y de los gastos de consumo e inversión del gobierno (17.4%).

[1] Los datos de pobreza se refieren a porcentaje de hogares.

[2] El Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI advierte, sin embargo, que la disminución de la contribución de las MYPES al PIB entre 2020 y 2023 probablemente ha sido menor, ya que sus cálculos se basan en negocios informales y semiformales, sin considerar el incremento en la formalización, especialmente de las microempresas de expansión en los últimos años, impulsado por mayores exigencias y controles fiscales.

2. **La confianza empresarial de las microempresas en El Salvador se está debilitando, con implicaciones preocupantes para el empleo y la inversión.**

La confianza es un factor crucial en la toma de decisiones de los empresarios. Cuando sus negocios muestran un buen desempeño y sus expectativas son favorables, es más probable que inviertan en sus empresas, contraten más trabajadores y busquen expandirse. Sin embargo, si el rendimiento de sus negocios es deficiente y tienen una visión pesimista sobre el futuro de la economía, es probable que restrinjan la inversión y las contrataciones, lo que podría impactar negativamente a la economía en general.

Reconociendo la importancia de la confianza empresarial y el papel esencial de las microempresas en la economía salvadoreña (Capítulo 1), el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI, 2023 ha institucionalizado desde junio de 2020 el cálculo trimestral del Índice de Confianza MYPE. Este índice tiene como objetivo medir el nivel de confianza y la perspectiva de los microempresarios sobre sus negocios y la situación económica del país. Además, permite identificar áreas que requieren atención por parte del gobierno y de las instituciones financieras y técnicas que apoyan a las microempresas, facilitando así la formulación de políticas y medidas adecuadas para fortalecer este sector.

El cálculo de esta índice muestra que, durante los últimos cuatro años, a pesar de recibir menos apoyos e incentivos gubernamentales que las empresas más grandes y de operar en un entorno más adverso, los microempresarios se mantienen, en general, más optimistas. No obstante, aunque la mayoría aún tiene expectativas positivas, un porcentaje creciente, que ya alcanza el 25%, reporta un empeoramiento o una situación menos favorable (capítulos 1 y 5). Este deterioro es particularmente evidente en grupos como mujeres (29.2%), empresarios del sector comercio (28.4%), dueños de microempresas de subsistencia (36.4%) y aquellos que operan en zonas rurales (28.5%). Además, casi la mitad de las microempresas ubicadas en zonas turísticas, a pesar del fuerte crecimiento registrado por ese sector, reportan una disminución en el número de clientes en comparación con el año anterior a la pandemia, y un 41% indica que sus ventas son inferiores a las registradas antes de la crisis sanitaria (Capítulo 6). Esto evidencia la limitada integración de las microempresas en las cadenas de valor turísticas, ya sea como proveedores, intermediarios o comercializadores de bienes y servicios finales.

Las expectativas favorables de muchos microempresarios se basan principalmente en la disminución de la delincuencia tras el régimen de excepción implementado desde marzo de 2022, así como en el fuerte dinamismo reportado por sectores como la construcción, el turismo y el transporte. Por otro lado, quienes tienen una visión menos optimista ven en la

inflación, especialmente en los alimentos, su principal problema. Esto ha debilitado su capacidad de ahorro e inversión y ha reducido el poder adquisitivo de sus clientes, afectando en mayor medida a las microempresas de subsistencia y acumulación simple, es decir a las de menos ingresos netos. Además, su crecimiento y desarrollo están siendo restringidos por la creciente competencia, las dificultades para acceder a financiamiento, la escasez de mercadería, la disminución en la demanda, las regulaciones gubernamentales y problemas personales que impactan la operación del negocio.

3. **Relevancia del enfoque de CONAMYPE: Optar por la integración económica ante las dificultades para formalizar las microempresas de menor tamaño.**

Debido a que la mayoría de las microempresas nacen como personas naturales, al margen de los controles administrativos, sin contabilidad formal y sin tributar directamente al Estado, a menudo se les considera, erróneamente, como sinónimos del sector o de la economía informal. También suelen ser vistas como un freno al progreso social y económico, debido a que se asume que todos sus trabajadores no gozan de protección social ni de ciertas prestaciones que son parte de los derechos laborales reconocidos internacionalmente.

Sin embargo, estas apreciaciones no consideran la gran diversidad y heterogeneidad de las microempresas en El Salvador. Aunque muchas ciertamente no cumplen con todas las obligaciones legales, más de la cuarta parte ya operan de forma formal o semiformales, reteniendo IVA, realizando cotizaciones al Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) o a las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP).

Además, la revisión bibliográfica y las encuestas realizadas para este informe revelan que los principales obstáculos para la formalización son el desconocimiento de los requisitos legales y la percepción, no siempre justificada, de que los beneficios de formalizarse no compensan los altos costos asociados. Un estudio de CONAMYPE (2023) confirma que esta percepción es especialmente válida para las microempresas de subsistencia y acumulación simple. Por ejemplo, mientras que una persona empleada en el sector formal está exenta de impuestos hasta ingresos mensuales de US$ 487.5, un microempresario tendría que convertirse en contribuyente al superar los US$ 476.19 en ventas mensuales, a pesar de que sus utilidades podrían no exceder los US$ 100 al mes. Además, al alcanzar ese nivel de ventas, los microempresarios deben cumplir con múltiples requisitos adicionales, como contratar personal para contabilidad, declarar IVA, presentar declaraciones de renta, obtener licencias de operación, pagar tributos municipales y registrarse en el CNR. Por lo tanto, mientras se mantenga ese marco legal, la formalización es imposible para la mayoría de las microempresas de estos tamaños.

Por otro lado, la información recabada sugiere que para los microempresarios, la formalización tiene un significado diferente al convencionalmente aceptado por entidades gubernamentales, académicas, ONGs u organismos internacionales. Para estos empresarios, la formalidad parece vincularse principalmente con el reconocimiento legal de sus negocios tanto a nivel del gobierno central como municipal. De hecho, valoran tanto este reconocimiento que están dispuestos a destinar un porcentaje mayor de sus ganancias para lograrlo (7%) en comparación con lo que invertirían en acceder a servicios de seguridad social, incluso si estos fueran parcialmente subsidiados (5.7%). Este hallazgo respalda la pertinencia del enfoque de CONAMYPE, que subraya la importancia de desarrollar políticas que no solo promuevan la formalización, sino que también fortalezcan la integración socioeconómica de las microempresas, permitiéndoles acceder a mercados más amplios, mejores condiciones financieras y, en última instancia, contribuir a una economía más robusta y estable.

4. **Las políticas y programas de apoyo a las microempresas lideradas por mujeres alcanzan su mayor impacto cuando se enfocan en eliminar los obstáculos que limitan la expansión de aquellas unidades económicas con el mayor potencial de crecimiento.**

En El Salvador, las mujeres poseen aproximadamente el 60% de las microempresas y representan el 54.2% de los empleos que estas generan. La proporción de mujeres empleadas en microempresas lideradas por mujeres es significativamente mayor que en aquellas dirigidas por hombres, con un 65.5% frente a un 39.5%, respectivamente.

Sin embargo, dentro de las microempresas lideradas por mujeres, el porcentaje que representan aumenta notablemente a medida que disminuye su tamaño. Las microempresas de expansión constituyen solo el 3.1% del total, y las microempresas de acumulación ampliada representan un 8.8%. En contraste, las microempresas de acumulación simple y subsistencia abarcan el 32.2% y el 55.9%, respectivamente. Estas últimas se caracterizan por generar ingresos mínimos, tener una capacidad de inversión muy limitada y ofrecer menos empleos por unidad económica, los cuales mayoritariamente son de menor calidad.

El panorama mejora notablemente para las microempresas de acumulación ampliada y las de expansión. En el estrato de acumulación ampliada, la brecha salarial entre empresas dirigidas por hombres y por mujeres es inferior al 10%. En las microempresas de expansión las mujeres propietarias incluso ofrecen salarios superiores a los de sus contrapartes masculinos. Además, los salarios promedio y los ingresos netos en estos estratos son considerablemente más altos en comparación con las microempresas de menor tamaño, y no se observan

diferencias significativas en los planes de crecimiento entre empresas dirigidas por mujeres y por hombres. Las condiciones de trabajo y remuneraciones de sus trabajadores también son comparables a los de las empresas del sector formal. Por lo tanto, dentro de las empresas lideradas por mujeres, aquellas con mayor potencial de crecimiento e innovación son las de acumulación ampliada y las de expansión.

Estas empresas, sin embargo, también enfrentan varios obstáculos que limitan su capacidad de crecimiento. Uno de los más importantes es el nivel educativo de sus propietarias: tres cuartas partes tienen una formación académica inferior al noveno grado, lo que dificulta que posean las habilidades y conocimientos básicos necesarios en el mundo de los negocios. En este contexto, resulta crucial implementar programas de acompañamiento empresarial y aceleración que utilicen metodologías de coaching adecuadas. Estos programas deben abordar áreas clave como administración, contabilidad, marketing, gestión de recursos humanos, finanzas y elaboración de planes de negocio, para potenciar la capacidad innata de las propietarias y facilitar su crecimiento.

Otro obstáculo es que las propietarias de microempresas de acumulación ampliada y expansión suelen concentrarse en sectores con menores utilidades en comparación con aquellos dominados por hombres. Según el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI, 2023, las mujeres predominan en solo dos de los cinco sectores diferenciados: comercio y servicios, ambos conocidos por su baja rentabilidad y salarios promedio reducidos. En contraste, el sector transporte, que ofrece mayores utilidades y salarios más altos, está dominado por hombres en un 85.5%, mientras que solo el 15.5% de los propietarios son mujeres. Curiosamente, en este sector, las mujeres propietarias tienden a pagar más a sus empleados que sus contrapartes masculinas.

Un tercer obstáculo que requiere un enfoque integral es la dificultad creciente para renovar créditos enfrentada por un número cada vez mayor de empresas con problemas financieros. A pesar del notable crecimiento de las microfinanzas en El Salvador, el 57.1% de las propietarias de microempresas de acumulación ampliada o expansión consideran que obtener crédito sigue siendo una tarea difícil o muy difícil debido a su precariedad financiera. Las razones más citadas por las empresarias que enfrentan esta barrera incluyen un mal historial crediticio (42.1%), la falta de un historial crediticio (34.9%) y la acumulación de deudas (24.5%). Por lo tanto, es crucial implementar un programa de rescate integral dirigido a microempresas en problemas, pero con alta moral de pago, para proteger los empleos que actualmente generan.

Aunque el acceso a Internet es común entre las propietarias de microempresas de acumulación ampliada y expansión, aproximadamente un tercio (31.3%) no utiliza herramientas digitales para comercializar sus productos y servicios. Además, el 33.6% de estas empresarias no tiene una cuenta de ahorro, y muchas de las que sí la tienen, no la utilizan activamente. Por lo tanto, aunque parezca obvio, es fundamental fomentar una mayor cultura del ahorro, que es esencial para el éxito empresarial. La digitalización también representa un área de mejora crucial para este sector dinámico, y se deben implementar esfuerzos continuos para avanzar en este aspecto.

El quinto obstáculo es que muchas propietarias de microempresas de acumulación ampliada y expansión no solo son las principales proveedoras de ingresos para sus hogares, sino que también asumen una parte significativa de las tareas de cuidado en el hogar. De hecho, el 35.3% de ellas señala que son las únicas responsables de estos servicios en su familia. Esta acumulación de responsabilidades, sin tiempo suficiente para la recreación y el desarrollo personal, compromete el futuro de estas empresarias e impone costos desiguales que pueden afectar profundamente su capacidad emocional para desempeñar roles de madres, esposas y emprendedoras.

En resumen, focalizar políticas y programas destinadas a fortalecer las habilidades empresariales de las propietarias de microempresas y pequeñas empresas, aumentar su presencia en sectores más productivos, facilitarles el acceso a financiamiento y a herramientas digitales, y asegurar una distribución equitativa de las responsabilidades de cuidado en el hogar, potenciaría el crecimiento de estas empresas. Estas medidas también contribuirían a reducir las brechas de género y a reforzar el papel de las mujeres como socias y protagonistas en el desarrollo.

5. **Impulsar emprendimientos y fortalecer las microempresas son dos de las estrategias más eficaces para arraigar a la juventud y asegurar un uso más productivo de las remesas en El Salvador.**

Desde que comenzó la ola migratoria a finales de los años 70, los jóvenes en El Salvador que se integran a la población económicamente activa (PEA) básicamente tienen cuatro opciones: buscar un empleo en el sector formal, subemplearse en el sector informal, autoemplearse iniciando su propio negocio o emigrar. Encontrar un empleo formal ha sido extremadamente difícil. De los aproximadamente 85,000 jóvenes que anualmente tienen la edad y la disposición para ingresar al mercado laboral, solo unos 15,000 lo han logrado en promedio durante los últimos 40 años. Otros 35,000 se han incorporado a la economía

informal, ya sea como empleados o creando sus propios negocios, y una cifra similar ha emigrado anualmente del país, la mayoría de manera irregular.

Como resultado de esta ola migratoria, las remesas se han convertido en una de las principales variables macroeconómicas de El Salvador, representando aproximadamente el 25% del PIB en los últimos años. No es sorprendente, por lo tanto, que la migración y las remesas sean temas de gran interés para funcionarios públicos, académicos, empresarios, organismos internacionales y la población salvadoreña en general.

Dos preguntas que a menudo surgen sin obtener mayores respuestas satisfactorias son: ¿Existen estrategias eficaces para fortalecer el arraigo de los jóvenes y reducir su deseo de emigrar? ¿Es posible promover un uso más productivo de las remesas que contribuya a crear un círculo virtuoso de inversión, empleo y crecimiento en el país?

Uno de los principales hallazgos del informe "El estado actual de la MYPE, 2023. La otra cara de la economía" reveló que iniciar un negocio reduce en más del 60% la intención de emigrar entre los microempresarios que estaban considerando esa opción. Además, se encontró que este efecto es aún mayor, alcanzando más del 80%, entre los microempresarios de subsistencia y del sector agropecuario. En este segundo informe, además de abordar nuevamente el tema de las migraciones y su relación con las microempresas, se exploró el uso de las remesas, lo que llevó a cinco hallazgos principales.

El primer hallazgo es que la migración impacta a las familias de los microempresarios con una intensidad similar a la del resto de la sociedad salvadoreña. Más del 30% de estos empresarios reporta que al menos un miembro de su familia ha emigrado en los últimos cinco años, y el 19.2% indica que actualmente hay alguien en su hogar que está considerando hacerlo. Entre los microempresarios del sector agropecuario la intención de emigrar de alguno de sus miembros es ligeramente mayor (23.1%).

El segundo es que el porcentaje de hogares de estos empresarios que reciben remesas es superior al promedio nacional (29.2%, contra 25.6%, respectivamente). Este porcentaje es aún mayor entre los empresarios jóvenes de 18 a 29 años (32.8%) y entre los que se dedican al transporte (35%).

El tercer hallazgo revela que, entre los microempresarios que reciben remesas, el 55.2% no destina nada a sus negocios, mientras que el resto asigna porcentajes variables: el 15.8% destina el 10% o menos, el 7.6% entre el 11% y el 49%, el 9.4% el 50%, el 1.5% entre el 51% y el 99%, y el 10.6% destina el 100% de las remesas a sus empresas. Lo sorprendente es que, en conjunto, estos empresarios invierten en promedio el 19.4% de las remesas en sus negocios,

un porcentaje quince veces mayor al 1.3% reportado por la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples de 2023 como uso destinado a la inversión o creación de empresas entre todos los receptores de remesas en el país. Quienes destinan un mayor porcentaje de las remesas recibidas a sus negocios son los microempresarios que operan en los sectores producción (23.8%) y transporte (23.4%), y los que tienen edades entre 18 y 29 años (23%).

El cuarto hallazgo consiste en que, según los microempresarios, las políticas más efectivas para fomentar el arraigo y disuadir a sus familiares de emigrar son: mayor acceso a financiamiento para expandir el negocio (52%), apoyo para formalizar la empresa (36.9%), y capital semilla a bajo costo para que sus familiares inicien sus propios negocios.

Finalmente, el quinto hallazgo muestra que la reducción de la violencia y el estado de excepción han tenido un impacto mixto en la intención de emigrar entre los hogares de los microempresarios: en un 40.6% de los casos, esta intención ha disminuido, mientras que en un 34.1% ha aumentado. El menor dinamismo de las microempresas parece estar comenzando a revertir la tendencia de muchos empresarios y sus familiares a permanecer en el país.

En síntesis, estos hallazgos estarían confirmando que impulsar nuevos emprendimientos y fortalecer las microempresas son dos de las estrategias más eficaces para arraigar a la juventud y asegurar un uso más productivo de las remesas en El Salvador.

6. **Las oportunidades generadas por la fuerte expansión del turismo no están siendo plenamente aprovechadas por las microempresas debido a sus propias limitaciones y a factores adversos del entorno.**

El turismo en El Salvador ha experimentado una notable expansión en los últimos años. A pesar de la interrupción temporal provocada por la pandemia de COVID-19, el sector se ha recuperado rápidamente, en gran parte gracias a la drástica reducción de la violencia. En 2023, el gasto de los turistas representó un 11% del PIB, frente al 6.5% en 2019. Además, el número de visitantes creció exponencialmente, alcanzando los 2.5 millones, mientras que la duración promedio de las estancias aumentó a 11 días. Este dinamismo ha impactado positivamente en el empleo, con 372,000 personas trabajando en el sector turístico en 2023, lo que equivale al 14% del total de empleos en el país.

El crecimiento del turismo ha generado oportunidades significativas para las microempresas ubicadas en sitios turísticos, especialmente en la producción de artesanías, alimentos tradicionales, y servicios de alojamiento y transporte. Muchas de estas empresas, ya sea que vendan directamente sus propios productos o revendan productos de terceros, están

fortaleciendo la cadena de valor local y diversificando la oferta turística. Además, la creciente afluencia de turistas extranjeros ha impulsado a muchas microempresas, independientemente de su tamaño, a mejorar la calidad de sus productos y servicios para satisfacer las crecientes exigencias de un público internacional.

Sin embargo, muchas microempresas localizadas en los principales destinos turísticos no están logrando aprovechar plenamente las oportunidades generadas por el crecimiento del sector, debido a sus propias limitaciones y al impacto de factores adversos en su entorno. Las debilidades se refieren principalmente a su limitada capacidad de inversión, falta de garantías para acceder a financiamiento, baja productividad y competitividad, dificultades para promover sus productos, insuficiente conocimiento en la gestión de negocios, desconocimiento del idioma inglés, y problemas de higiene y calidad en sus establecimientos o productos.

Por otro lado, los factores del entorno que incluyen las secuelas de la pandemia de COVID-19, la inflación y, para muchas microempresas, el impacto del estado de excepción. La descapitalización, el sobreendeudamiento y la pérdida de proveedores ocasionados por la pandemia han tenido efectos devastadores. Más del 45% de las microempresas ubicadas en zonas turísticas reportan una disminución de clientes, y más del 40% señalan una caída en sus ventas en comparación con los niveles previos a la crisis sanitaria. Además, el 41% de estos empresarios percibe una disminución en la demanda de sus productos, el 40% reporta un aumento en la competencia por parte de empresas de tamaño similar o más pequeñas, mientras que el 35% enfrenta mayor competencia de empresas más grandes. Aproximadamente el 7.4% reporta dificultades para pagar las cuotas de sus créditos, y un porcentaje similar señala estar atravesando situaciones familiares o personales que requieren su atención. En contraste, solo el 13% ha logrado superar completamente las consecuencias de la pandemia en términos de endeudamiento, nivel de vida, ventas y número de empleados.

Respecto al estado de excepción, es importante destacar que, aunque es una medida muy popular y bien valorada por la mayoría de los microempresarios, también ha sido utilizada para el desalojo de miles de vendedores de los centros históricos de las principales

ciudades, obligándolos a operar en lugares menos favorables o, en algunos casos, a cerrar definitivamente.[3]

A pesar de estas dificultades, la mayoría de los empresarios localizados en sitios turísticos mantienen un alto nivel de optimismo y confían en que sus negocios crecerán. Los apoyos más solicitados al sector público incluyen la organización de ferias para impulsar el turismo, mejoras en la infraestructura vial, capacitación empresarial, promoción de sus negocios en el extranjero y un mejor acceso a servicios de internet.

En suma, los hallazgos de este informe destacan la necesidad urgente de fortalecer la integración de las microempresas en las cadenas de valor más dinámicas de la economía salvadoreña, como el turismo, el transporte, la construcción y la exportación de productos nostálgicos. Aunque estos sectores han experimentado un crecimiento notable durante los últimos años, las microempresas no han logrado captar una porción significativa de dicha expansión. Dado que las microempresas constituyen el pilar fundamental de la economía, es imperativo buscar nuevas y mejores formas de vincularlas con los sectores en expansión. Este enfoque no solo promoverá un crecimiento más equitativo, sino que también mejorará la capacidad de las microempresas para enfrentar desafíos económicos, impulsará su resiliencia y contribuirá al bienestar general del país.

[3] Según datos publicados por La Prensa Gráfica el 10 de septiembre de 2023 obtenidos del Movimiento de Vendedores por Cuenta Propia, hasta el 23 de junio de ese año, la alcaldía del municipio de San Salvador había desalojado a aproximadamente 35,000 vendedores.

MueblesDonBosco
soluciones para su comodidad

Capítulo 1: Contribución de las microempresas al Producto Interno Bruto (PIB) de El Salvador.

1.1. Introducción

Las microempresas desempeñan un papel esencial en las economías de los países en desarrollo (Dini y Stumpo, 2020). No solo ofrecen bienes y servicios, sino que también generan empleo para muchas familias, sirven como medios de subsistencia y proporcionan oportunidades de autoempleo. Además, estas empresas representan alternativas para los trabajadores desempleados, fomentan el empoderamiento económico de las mujeres y ofrecen protección contra la violencia de género y la migración forzada. Debido a la cantidad de personas que emplean, son también uno de los principales motores del crecimiento económico. Sin embargo, hay una cuestión clave menos investigada: ¿cuánto de los resultados económicos registrados puede atribuirse al esfuerzo de las personas y familias que operan en este sector?

Para responder a esta pregunta, es fundamental medir la contribución de las microempresas al empleo y al Producto Interno Bruto (PIB). Según la OIT, realizar estos cálculos es crucial por varias razones. Primero, permite reconocer la gran importancia de las microempresas en las economías. Además, ayuda a aumentar la atención estatal al sector mediante estrategias, políticas, programas y proyectos destinados a incrementar su productividad y mejorar la calidad de los empleos que generan. También proporciona una base para la formulación y evaluación de políticas eficaces que apoyen la transición hacia la formalidad, actúa como una herramienta de promoción dirigida a grupos demográficos específicos, ayuda a identificar tendencias nacionales y mundiales de empleo, y permite analizar los vínculos entre el crecimiento económico y el empleo (OIT, 2013).

No obstante, debido a que la mayoría de las microempresas operan fuera de la regulación estatal, realizar un ejercicio de esta naturaleza presenta ciertas complicaciones, especialmente en países en desarrollo como El Salvador. En primer lugar, porque no existe una metodología estandarizada o universalmente aceptada para este propósito. Por el contrario, ante la existencia de diferencias conceptuales y falta de información, se han desarrollado diversos métodos directos e indirectos para las estimaciones, sin que exista consenso sobre cuál es el más adecuado (GTZ et al., 2009). En segundo lugar, porque, aunque ya se haya desarrollado internamente una metodología basada en experiencias previas nacionales o internacionales, la información requerida puede no existir o estar dispersa entre diversas fuentes gubernamentales y no gubernamentales. Finalmente,

porque incluso cuando la metodología y los datos se encuentren disponibles, es esencial asegurar su compatibilidad con el sistema de cuentas nacionales en cada país, garantizando así que las estimaciones sean consistentes con las utilizadas oficialmente para el cálculo del PIB.

Un ejercicio de esta naturaleza nunca se ha realizado en El Salvador. Lo más cercano han sido dos estimaciones sobre la contribución de la economía informal al PIB. La primera fue llevada a cabo por el Fondo Monetario Internacional (FMI), que a principios de la década de 2000 estimó el tamaño de la economía informal para 32 países de América Latina y el Caribe. Utilizando un modelo de ecuaciones estructurales, el estudio encontró que factores como sistemas fiscales y entornos regulatorios rigurosos, alta inflación y predominancia del sector agrícola son determinantes del tamaño de la economía informal. El FMI definió la economía informal como "…aquella que comprende las actividades económicas que eluden los costos y están excluidas de los beneficios y derechos incorporados en las leyes y regulaciones administrativas que cubren las relaciones de propiedad, licencias comerciales, contratos laborales, agravios, crédito financiero y sistemas sociales" (IMF, 2008). Para el caso de El Salvador, el estudio estimó que el tamaño de la economía informal respecto al PIB era del 36.4%.

La segunda estimación fue realizada por el Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR) para el período 2014-2021 (BCR, 2024). Dado que se trata de un ejercicio específico para el país, será analizado en detalle más adelante.

Este capítulo se divide en cinco apartados. El primero presenta algunos antecedentes sobre los esfuerzos internacionales para realizar mediciones relacionadas con la contribución de la economía informal al PIB y al empleo y sintetiza el ejercicio realizado al respecto por el BCR en El Salvador. El segundo apartado aclara las diferencias entre economía no observada, economía informal y microempresas. El tercero detalla la metodología desarrollada por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI para estimar la contribución de las MYPES al PIB en El Salvador. El cuarto apartado presenta los resultados obtenidos, advirtiendo que los cálculos realizados incluyen el aporte de las pequeñas empresas informales, las cuales son monitoreadas por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Finalmente, el quinto apartado expone algunas conclusiones y recomendaciones.

1.2. La medición de la contribución de la economía informal al empleo y al PIB realizada por el BCR.

Desde la Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET), cuando se adoptó una definición estadística para las actividades del sector informal (OIT, 1993), se han hecho esfuerzos continuos para crear y armonizar indicadores de la economía informal, incluyendo su contribución al PIB. Sin embargo, uno de los mayores obstáculos ha sido la confusión terminológica. Para el público en general, términos como "sector informal", "economía informal", "empleo en el sector informal", "empleo informal", "actividades productivas informales", "economía no observada (ENO)", "economía sumergida" y "microempresas" pueden parecer sinónimos, pero no lo son (ver Glosario). Las diferencias entre estos términos, empero, son cruciales desde una perspectiva técnica.

Aun así, durante las últimas dos décadas, muchos países han institucionalizado metodologías nacionales para calcular el aporte al empleo y al PIB de términos como el sector informal, la economía informal, la economía subterránea y las microempresas. En América Latina, incluso se elaboró un documento titulado "Elementos para una metodología de medición del sector informal en las cuentas nacionales" (CEPAL, 2012), con el objetivo de hacer comparables las estimaciones nacionales a nivel regional.

El Salvador es uno de los países de la región que más tardíamente ha llevado a cabo un ejercicio de este tipo, enfocándose en determinar la contribución de la economía informal al PIB y al empleo. El Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR) realizó este esfuerzo para el período 2014-2021, basándose en datos obtenidos a través de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), publicada anualmente por la Oficina Nacional de Estadísticas y Censos (ONEC), así como en otras encuestas internas de la institución. Estos datos fueron adaptados y ajustados a las estructuras de las cuentas nacionales utilizadas por el BCR, basadas en el Sistema de Cuentas Nacionales 2008 (SCN 2008).

Las estimaciones derivadas de este ejercicio se dieron a conocer el 22 de diciembre de 2023, publicadas como una medición de cuentas satélites.[4] Para determinar la contribución de la economía informal al PIB, se utilizaron tanto el método de la producción como el del ingreso.

[4] Las cuentas satélites son estudios especializados sobre una temática en particular cuyo objetivo es ampliar la capacidad analítica de la contabilidad nacional sin sobrecargar o distorsionar su núcleo central. Estas cuentas parten de un conjunto de cuadros que describen en detalle la estructura y el comportamiento de áreas o campos específicos.

Mediante el método de la producción, se calculó primero el valor agregado bruto (VAB) restando el consumo intermedio (CI) del valor bruto de la producción (VBP) de las unidades productivas informales que operan en los diferentes sectores de la economía. Posteriormente, se sumaron los valores correspondientes a cada sector para obtener el VAB total de la economía informal. Finalmente, al dividir este VAB total entre el PIB, se determinó la contribución de la economía informal al PIB (véase Tabla 1.1).

Tabla 1.1. Valor agregado bruto generado por la economía informal (en millones de dólares a precios corrientes y como porcentaje del PIB.

Actividad	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021 (p)
Agritutura, ganaderia, silvicultura y pesca	941.2	964.8	1,036.7	1,007.7	1,008.4	1,046.1	837.1	1,152.2
Explotación de minas y canteras.	10.3	17.8	12.4	17.1	19.1	19.6	11.8	29.3
Industrias manufactureras	791.3	849.2	845.2	865.9	904.3	946.0	714.9	755.5
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	1.2	3.5	3.3	5.6	4.7	8.3	2.0	3.9
Suministro de agua, alcantarillados y gestión de desechos.	2.1	3.0	3.6	3.7	5.2	3.9	2.2	2.2
Construcción.	364.0	418.8	424.7	463.4	519.2	544.4	316.0	649.1
Comercio, reparación de vehiculos automotores y motocicletas	968.6	1,025.0	1,049.4	1,127.5	1,188.2	1,215.7	836.3	1,215.0
Transporte y almacenamiento	202.8	214.7	233.8	242.1	259.3	266.0	242.6	315.8
Actividades de alojamiento y servicios de comida	292.6	290.5	326.6	393.9	394.8	394.6	318.0	503.8
Información y comunicaciones	61.2	36.2	42.4	32.4	42.9	49.5	38.3	25.2
Actividades financieras y de seguros	29.4	33.2	35.8	32.6	35.2	36.6	25.5	61.4
Actividades inmovilarias	27.0	21.0	16.0	30.4	23.8	16.1	10.7	18.5
Actividades profesionales, cientificas y técnicas	97.5	97.2	101.9	121.9	127.9	126.9	93.0	119.5
Actividades de servicio administración y de apoyo	67.9	79.6	86.3	95.7	88.3	87.5	104.0	101.7
Admisnistración pública y de defensa, planes de seguridad social y de afiliación.	-	-	-	-	-	-	-	-
Enseñanza	110.3	115.8	100.5	109.8	116.7	115.2	390.6	110.7
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	86.0	75.9	84.9	97.9	93.8	81.7	84.9	69.8
Actividades artisticas, de entrenamiento y recreativas	44.9	41.5	35.7	47.9	54.8	54.6	38.5	55.3
Actividades de servicio	275.2	270.9	285.6	308.7	309.7	335.6	226.3	323.7
Servicio de doméstico	263.1	285.7	305.2	328.8	333.9	328.7	247.9	450.2
Valor agregado grupo (VAB)	**4,636.5**	**4,844.3**	**5,029.9**	**5,332.7**	**5,530.1**	**5,677.0**	**4,540.5**	**5,962.9**
Producto interno bruto (PIB)	**22,593.5**	**23,438.2**	**24,191.4**	**24,979.2**	**26,020.9**	**26,881.1**	**24,921.2**	**29,043.1**
VAB/PIB	**20.5%**	**20.7%**	**20.8%**	**21.3%**	**21.3%**	**21.1%**	**18.2%**	**20.5%**

Fuente: Banco Central de Reserva (2023)

De acuerdo con estos resultados, la contribución de la economía informal al PIB en El Salvador fue, en promedio, del 20.5% durante el período 2014-2021.

La Tabla 1.2, por su parte, muestra que los cuatro sectores que más contribuyen a la economía informal en el período analizado son, en su orden: el comercio (que incluye la reparación de vehículos automotores y motocicletas), el agropecuario, la industria manufacturera y la construcción.

Tabla 1.2. Contribución de los diferentes sectores económicos al valor agregado bruto (VAB) de la economía informal.

Actividad	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021 (p)
Agritutura, ganaderia, silvicultura y pesca	20.3%	19.9%	20.6%	18.9%	18.2%	18.4%	18.4%	19.3%
Explotación de minas y canteras.	0.2%	0.4%	0.2%	0.3%	0.3%	0.3%	0.3%	0.5%
Industrias manufactureras	17.1%	17.5%	16.8%	16.2%	16.4%	16.7%	15.7%	12.7%
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	0.0%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.0%	0.1%
Suministro de agua, alcantarillados y gestión de desechos.	0.0%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%
Construcción.	7.9%	8.6%	8.4%	8.7%	9.4%	9.6%	7.0%	10.9%
Comercio, reparación de vehiculos automotores y motocicletas	20.9%	21.2%	20.9%	21.1%	21.5%	21.4%	18.4%	20.4%
Transporte y almacenamiento	4.4%	4.4%	4.6%	4.5%	4.7%	4.7%	5.3%	5.3%
Actividades de alojamiento y servicios de comida	6.3%	6.0%	6.5%	7.4%	7.1%	7.0%	7.0%	8.4%
Información y comunicaciones	1.3%	0.7%	0.8%	0.6%	0.8%	0.9%	0.8%	0.4%
Actividades financieras y de seguros	0.6%	0.7%	0.7%	0.6%	0.6%	0.6%	0.6%	1.0%
Actividades inmovilarias	0.6%	0.4%	0.3%	0.6%	0.4%	0.3%	0.2%	0.3%
Actividades profesionales, cientificas y técnicas	2.1%	2.0%	2.0%	2.3%	2.3%	2.2%	2.0%	2.0%
Actividades de servicio administración y de apoyo	1.5%	1.6%	1.7%	1.8%	1.6%	1.5%	2.3%	1.7%
Admisnistración pública y de defensa, planes de seguridad social y de afiliación obligatoria	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Enseñanza	2.4%	2.4%	2.0%	2.1%	2.1%	2.0%	8.6%	1.9%
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	1.9%	1.6%	1.7%	1.8%	1.7%	1.4%	1.9%	1.2%
Actividades artisticas, de entrenamiento y recreativas	1.0%	0.9%	0.7%	0.9%	1.0%	1.0%	0.8%	0.9%
Actividades de servicio	5.9%	5.6%	5.7%	5.8%	5.6%	5.9%	5.0%	5.4%
Servicio de doméstico	5.7%	5.9%	6.1%	6.2%	6.0%	5.8%	5.5%	7.6%
Total	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**

Fuente: Banco Central de Reserva (2023)

Por otro lado, el cálculo del PIB generado por la economía informal utilizando el método del ingreso se realizó sumando la compensación obtenida por los propietarios de las empresas a través del ingreso mixto bruto, junto con las remuneraciones pagadas a sus trabajadores en concepto de sueldos y salarios. Luego, se dividió la suma total obtenida entre el PIB global (véase Tabla 1.3).

Tabla 1.3. Número de empleos generados por la economía informal en los diferentes sectores económicos.

Actividad	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Sueldos y salarios	1,735.9	1,850.1	1,902.1	2,027.3	2,166.9	2,198.5	2,162.0	2,581.7
Ingreso mixto bruto	2,900.7	2,994.2	3,127.8	3,305.5	3,363.2	3,478.5	2,378.6	3,381.2
Ingreso total	4,636.5	4,844.3	5,029.9	5,332.7	5,530.1	5,677.0	4,540.5	5,962.9
	22,593.5	23,438.2	24,191.4	24,979.2	26,020.9	26,881.1	24,921.2	29,043.1
Contribución al PIB	**20.5**	**20.7**	**20.8**	**21.3**	**21.3**	**21.1**	**18.2**	**20.5**

Fuente: Banco Central de Reserva (2023)

El ejercicio realizado por el BCR también permitió determinar la cantidad de empleos generados en la economía informal (véase Tabla 1.4). En 2021, el total de empleos generados ascendió a 2,048,746, lo que representa el 68.5% del total de empleos en la economía. La Tabla 1.5, por su parte, muestra que los sectores que más contribuyen a la generación de empleo en la economía informal también son, en orden, el comercio, el agropecuario, la industria manufacturera y la construcción.

Tabla 1.4. Número de empleos generados por la economía informal por sector económico.

Actividad	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021 (p)
Agritutura, ganaderia, silvicultura y pesca	941.2	964.8	1,036.7	1,007.7	1,008.4	1,046.1	837.1	1,152.2
Explotación de minas y canteras.	10.3	17.8	12.4	17.1	19.1	19.6	11.8	29.3
Industrias manufactureras	791.3	849.2	845.2	865.9	904.3	946.0	714.9	755.5
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	1.2	3.5	3.3	5.6	4.7	8.3	2.0	3.9
Suministro de agua, alcantarillados y gestión de desechos.	2.1	3.0	3.6	3.7	5.2	3.9	2.2	2.2
Construcción.	364.0	418.8	424.7	463.4	519.2	544.4	316.0	649.1
Comercio, reparación de vehiculos automotores y motocicletas	968.6	1,025.0	1,049.4	1,127.5	1,188.2	1,215.7	836.3	1,215.0
Transporte y almacenamiento	202.8	214.7	233.8	242.1	259.3	266.0	242.6	315.8
Actividades de alojamiento y servicios de comida	292.6	290.5	326.6	393.9	394.8	394.6	318.0	503.8
Información y comunicaciones	61.2	36.2	42.4	32.4	42.9	49.5	38.3	25.2
Actividades financieras y de seguros	29.4	33.2	35.8	32.6	35.2	36.6	25.5	61.4
Actividades inmovilarias	27.0	21.0	16.0	30.4	23.8	16.1	10.7	18.5
Actividades profesionales, cientificas y técnicas	97.5	97.2	101.9	121.9	127.9	126.9	93.0	119.5
Actividades de servicio administración y de apoyo	67.9	79.6	86.3	95.7	88.3	87.5	104.0	101.7
Admisnistración pública y de defensa, planes de seguridad social y de afiliación obligatoria	-	-	-	-	-	-	-	-
Enseñanza	110.3	115.8	100.5	109.8	116.7	115.2	390.6	110.7
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	86.0	75.9	84.9	97.9	93.8	81.7	84.9	69.8
Actividades artisticas, de entrenamiento y recreativas	44.9	41.5	35.7	47.9	54.8	54.6	38.5	55.3
Actividades de servicio	275.2	270.9	285.6	308.7	309.7	335.6	226.3	323.7
Servicio de doméstico	263.1	285.7	305.2	328.8	333.9	328.7	247.9	450.2
Total	**4,636.5**	**4,844.3**	**5,029.9**	**5,332.7**	**5,530.1**	**5,677.0**	**4,540.5**	**5,962.9**

Fuente: Banco Central de Reserva (2023)

Tabla 1.5. Distribución porcentual por sector económico de los empleos generados en la economía informal.

Actividad	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021 (p)
Agritutura, ganaderia, silvicultura y pesca	26.7	25.7	25.7	24.5	24.1	23.6	24.1	24.4
Explotación de minas y canteras.	0.1	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1	0.2
Industrias manufactureras	14.9	15.3	14.6	14.3	14.6	14.6	14.2	14.0
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Suministro de agua, alcantarillados y gestión de desechos.	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0
Construcción.	6.1	6.2	6.2	6.6	7.0	7.5	6.7	8.1
Comercio, reparación de vehiculos automotores y motocicletas	24.7	25.3	25.7	26.1	26.4	26.4	25.2	26.3
Transporte y almacenamiento	3.3	3.5	3.8	3.5	3.7	3.8	3.8	3.7
Actividades de alojamiento y servicios de comida	8.5	8.4	8.7	9.0	8.8	8.9	8.8	9.1
Información y comunicaciones	0.2	0.2	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1
Actividades financieras y de seguros	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3
Actividades inmovilarias	0.4	0.3	0.2	0.4	0.3	0.2	0.1	0.2
Actividades profesionales, cientificas y técnicas	1.1	0.9	1.0	1.1	1.2	1.1	1.0	1.0
Actividades de servicio administración y de apoyo	0.9	1.0	0.9	1.0	0.9	0.8	1.2	0.9
Admisnistración pública y de defensa, planes de seguridad social y de afiliación obligatoria	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Enseñanza	1.0	1.2	1.0	0.9	0.9	0.8	3.9	0.6
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	0.5	0.4	0.5	0.5	0.5	0.4	0.6	0.3
Actividades artisticas, de entrenamiento y recreativas	0.5	0.4	0.3	0.4	0.5	0.4	0.4	0.4
Actividades de servicio	4.5	4.0	4.1	4.2	4.0	4.2	3.9	3.9
Servicio de doméstico	6.3	6.6	6.7	6.7	6.6	6.4	5.6	6.3
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Fuente: Banco Central de Reserva (2023)

Lamentablemente, el BCR no ha divulgado la metodología empleada para estas estimaciones ni las ha actualizado para los años 2022 y 2023. Además, en los cuadros publicados, utiliza indistintamente los términos "economía informal" y "economía no observada," aunque en el Glosario de términos técnicos de la misma institución se definen de manera diferente. Por esta razón, antes de presentar la metodología desarrollada por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI para estimar la contribución de las microempresas al PIB, es necesario realizar una discusión conceptual que permita establecer las diferencias entre estos tres términos: economía

informal, economía no observada y microempresas. Comprender estas diferencias es crucial para explicar por qué las estimaciones de la contribución de las microempresas al PIB difieren sustancialmente del cálculo del BCR sobre la contribución de la economía informal/economía no observada al PIB.

1.3. Diferencias entre economía no observada, economía informal y microempresas.

Según el Glosario de términos técnicos del BCR, la economía informal se refiere al conjunto de actividades económicas llevadas a cabo por trabajadores y unidades productivas que no cumplen con las regulaciones establecidas por el Estado. Esta definición es muy similar a la de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que describe la economía informal como todas las actividades económicas de trabajadores o unidades económicas que, en la legislación o en la práctica, no están cubiertas por mecanismos formales o donde estos mecanismos son insuficientes (Conferencia Internacional del Trabajo, 2002).

Por su parte, el concepto de economía no observada (ENO) utilizado por el BCR es retomado del Manual sobre la medición de la economía no observada (OCDE, 2007), que incluye a todas aquellas "… actividades que no pueden obtenerse a partir de los datos básicos utilizados para establecer las Cuentas Nacionales, ya sea porque son subterráneas, ilegales, informales o porque están incluidas en la producción de los hogares para su autoconsumo final, o porque el dispositivo de captura de datos básicos presenta carencias" (véase Tabla 1.6).

Tabla 1.6. Actividades dentro de la economía no observada (ENO).

Producción subterránea	Producción ilegal	Producción del sector informal	Producción de los hogares	Producción faltante
Actividades productivas legales, pero deliberadamente ocultas a las autoridades públicas	Producción de bienes y servicios cuya venta, distribución o posesión son prohibidas por Ley	Conjunto de unidades que producen bienes o servicios principalmente con la finalidad de crear empleos e ingresos para las personas interesadas	Incluye la producción agrícola, la ganadería y la producción de otros bienes y servicios para uso final propio	Incluye todas las actividades de producción que deberían tenerse en cuenta en el dispositivo de captura de datos básicos, pero que faltan debido a vacíos estadísticos

Fuente: Elaboración propia con base al Manual sobre la medición de la economía no observada de la OCDE (2007)

Es evidente, por lo tanto, que, aunque la economía informal y la economía no observada (ENO) coinciden en gran medida, no son exactamente equivalentes. La mayoría de las actividades de la ENO son desarrolladas por personas o unidades de producción informal no cubiertas por los datos estadísticos. Sin embargo, también existen actividades realizadas por trabajadores o empresas informales que sí son recogidas por las encuestas aplicadas en los países y, por lo tanto, están excluidas de la medición de la ENO. Además, hay actividades, como las incluidas en la producción ilegal o en producción faltante, que forman parte de la ENO, pero no necesariamente pertenecen a la economía informal (véase Tabla 1.7).

Tabla 1.7. Actividades económicas dentro de la relación entre la economía no observada y la economía informal.

No informales y no observadas	No observadas e informales	Informales y observadas
El pago en favor de una persona que ocupa una posición privilegiada para acelerar un trámite en una institución pública o privada	Actividades de los vendedores ambulantes o los taxistas	Los auxiliares docentes

Fuente: Elaboración propia con base a SCN 2008

Aunque la mayoría de las microempresas son unidades de producción informal cuyas actividades no son capturadas por los datos estadísticos básicos, no son equivalentes ni a la economía no observada (ENO) ni a la economía informal. Existen, además, microempresas que realizan actividades dentro de la economía observada, pero operan informalmente; otras que forman parte de la ENO, aunque sean formales o semiformales; y algunas más que, además de ser son completamente formales, están incluidas en la economía observada (véase Tabla 1.8).

Tabla 1.8. Actividades de las microempresas.

Informales y no observadas	Informales y observadas	Formales y no observadas	Formales y observadas
Ventas ambulantes	Consultores que no cuenten con ningún registro y proveen servicios a unidades económicas formales	Profesionales registrados que reciben pagos en efectivo de algunos clientes sin declarar dichos ingresos	Panadería registrada legalmente que cumple las regulaciones fiscales y laborales, y reporta sus ingresos y gastos a las autoridades tributarias

Fuente: Elaboración propia con base al Manual sobre la medición de la economía no observada de la OCDE (2007)

Sin embargo, como ya se señaló anteriormente, aunque la mayoría de las microempresas operan en la economía informal, no son sinónimos.

1.4. Metodología desarrollada por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI para estimar la contribución de las microempresas al PIB en El Salvador.

Para medir la contribución de las microempresas al PIB de la economía salvadoreña, es indispensable determinar previamente cuáles son las unidades económicas que abarcan estos estratos del sector empresarial del país.

La Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa[5] establece que las microempresas son aquellos negocios con "ventas brutas anuales de hasta 482 salarios mínimos mensuales" y que emplean hasta 10 trabajadores; mientras que las pequeñas empresas son las que tienen ingresos brutos anuales de hasta "4,817 salarios mínimos mensuales" con un máximo de "50 trabajadores". Además, debido a la diversidad y heterogeneidad de las microempresas, se habían establecido tres categorías para clasificarlas: subsistencia, acumulación simple y acumulación ampliada (Comité Coordinador del Libro Blanco de la Microempresa, 1996).

[5] Decreto Legislativo N° 667 promulgado el 25 de abril de 2014 y publicado en el Diario Oficial N° 90, del 20 de mayo del mismo año. Reformado mediante el Decreto Legislativo No. 64 del 16 de junio de 2021 y publicada en el Diario Oficial No. 117, Tomo 431 del día 21 del mismo mes y año.

Sobre esa base, y tomando en cuenta los salarios mínimos del momento, cuanto el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI comenzó a operar, dividió las MYPES en cuatro categorías: las microempresas de subsistencia, que serían aquellas que tienen ventas mensuales de menos de $1,200; las microempresas de acumulación simple, que tienen ventas mensuales entre $1,201 y $4,200; las microempresas de acumulación ampliada, que tienen ventas mensuales entre $4,201 y $8,300; y pequeñas empresas, que tienen ventas mensuales de más de $8,300 hasta llegar al límite establecido por la ley.

El Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI asumía, además, que las microempresas de subsistencia se caracterizaban por su baja productividad y por generar ingresos apenas suficientes para el consumo inmediato. Las microempresas de acumulación simple, por su parte, generaban ingresos que cubrían los costos de la actividad, pero sin excedentes suficientes para invertir en capital. En contraste, las microempresas de acumulación ampliada mostraban mayores niveles de productividad, lo que les permitía generar excedentes e invertir en el crecimiento de la empresa. Por último, se consideraba que las pequeñas empresas tenían una capacidad de acumulación media y mayores perspectivas de crecimiento.

Sin embargo, en 2023, cuando varios de los estudios utilizados para este informe ya estaban concluidos o en proceso, CONAMYPE aprobó la Política de Integración Económica de la Microempresa, que amplió la clasificación de las microempresas a cinco categorías: subsistencia I, subsistencia II, acumulación simple, acumulación ampliada y expansión. Además, se estableció que las microempresas de expansión son aquellas con ventas anuales entre $5,714.28 y $14,660, lo que incluye a casi la mitad de las empresas que el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI clasificaba previamente como pequeñas empresas. Por esta razón, para efectos de esta publicación, se decidió que el análisis se realizaría considerando que el segmento previamente catalogado como pequeña empresa sería sustituido por la categoría de microempresas de expansión de CONAMYPE, manteniendo provisionalmente la clasificación del Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI tal como se presenta en la Tabla 1.9.

Tabla 1.9 Clasificación de las microempresas para efectos de este informe.

Categoría	Ventas mensuales	Capacidad de inversión estimada
Microempresas de subsistencia	Menos de $1,200	Ninguna. Buscan generar ingresos para el consumo inmediato
Microempresas de acumulación simple	Entre $1,201 y $ 4,200	Únicamente lo necesario para mantener el negocio.
Microempresas de acumulación ampliada	Entre $4,201 y $8,300	Baja, pero con capacidad para hacer crecer el negocio.
Expansión	Más de $8,300	Media y con capacidad para crecer.

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

Para efectos operativos, se utilizaron estas cuatro categorías para recabar la información requerida y determinar la contribución de las microempresas al PIB, conscientes de que en la categoría de microempresas de expansión se incluye una buena parte de las pequeñas empresas de menor tamaño. Una vez definido el universo, se procedió a medir la contribución de las microempresas al PIB de la economía salvadoreña, empleando la misma metodología utilizada en el Sistema de Cuentas Nacionales 2008 (SCN 2008). Específicamente, se aplicaron dos enfoques: el método del valor agregado bruto (VAB) y el método del ingreso de los factores productivos.

1.4.1. Método del valor agregado bruto (VAB).

Este método se centra en calcular la producción de las microempresas mediante la medición de su valor agregado bruto (VAB). El VAB, por su parte, se define como el valor de la producción menos el valor del consumo intermedio, más los impuestos sobre los productos, menos las subvenciones sobre los mismos (véase Tabla 1.10).

Tabla 1.10. Estructura de la cuenta de producción.

Producción
Producción de mercado Producción para uso final propio Producción no de mercado [-] Costos intermedios [Más]Subvenciones sobre productos
Valor agregado bruto/Producto interno bruto

Fuente: Elaboración propia con base en el Sistema de Cuentas Nacionales 2008.

Este método permite determinar la contribución al PIB hecha por una unidad de producción, industria o sector. El proceso seguido fue el siguiente:

a) Recolección de datos. Se recopilaron datos de las microempresas mediante encuestas realizadas por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI y otros instrumentos de medición directos, lo que permitió obtener información detallada sobre la producción y los costos intermedios por empresa.

b) Cálculo de la producción y los costos intermedios. La producción de cada microempresa se estimó a partir del ingreso total o ventas totales en el periodo de la medición. En el cálculo de los costos intermedios se incluyeron los costos de todos los bienes y servicios empleados en el proceso de producción, los costos y gastos por ventas, los costos y gastos administrativos, los costos y gastos operativos, los alquileres y las comisiones por financiamiento. Se excluyeron únicamente los costos financieros y las remuneraciones, salvo en casos específicos.[6]

c) Cálculo del VAB de cada empresa. El valor agregado bruto se calculó restando los costos intermedios de la producción total de cada microempresa.

d) Agregación por categorías. Las microempresas fueron aglutinadas en las diferentes categorías establecidas por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Se sumó el VAB de todas las empresas dentro de cada categoría para obtener el VAB total por categoría.

[6] Se incluyen las remuneraciones para una o varias personas por servicios prestados en el proceso de producción, siempre y cuando no sean empleados de la empresa.

e) Estimación del VAB por categorías de empresas a nivel nacional. Se realizó una estimación del número total de microempresas en el país, utilizando un factor de crecimiento anual basado en los datos arrojados por la serie anual de Encuestas Nacionales de Propósitos Múltiples. El VAB total por categoría a nivel nacional se calculó multiplicando el VAB promedio de la categoría por la cantidad estimada de empresas en dicha categoría.

f) Cálculo del VAB total. Se sumaron los VAB totales de las cuatro categorías de empresas diferenciadas para obtener el VAB total de las microempresas a nivel nacional.

g) Proporción del PIB. Finalmente, se dividió el VAB total de las microempresas entre el valor del PIB del país, obteniéndose su contribución relativa.

1.4.2. Método del ingreso de los factores productivos.

Este método mide la producción de las microempresas a través de los ingresos generados por los factores productivos, que incluyen la remuneración de sus asalariados y el ingreso mixto bruto. (Tabla 1.11).

Tabla 1.11. Estructura de la cuenta de generación de ingreso.

Empleos	Recursos
Remuneración de los asalariados [Más] Impuesto sobre la producción e importaciones [-] Subvenciones.	Valor Agregado Bruto
Excedente de explotación bruto Ingreso Mixto bruto.	

Fuente: Elaboración propia con base en el Sistema de Cuentas Nacionales 2008.

El proceso seguido fue el siguiente:

a) Recolección de datos. Se recopilaron datos por empresas sobre salarios, remuneraciones y el ingreso mixto bruto directamente de las microempresas mediante encuestas realizadas por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI.

b) Cálculo del ingreso de los factores productivos. Se calculó el ingreso total generado por los factores productivos en cada microempresa encuestada sumando los sueldos y salarios y el ingreso mixto bruto.

c) Se asumió que el ingreso mixto bruto se define como el excedente o déficit de las actividades productivas que corresponde a los propietarios de las microempresas.

d) Agregación por categorías. Las microempresas fueron aglutinadas en las diferentes categorías establecidas por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Se sumó el ingreso de los factores productivos de todas las empresas dentro de cada categoría para obtener el ingreso total por categoría.

e) Estimación del ingreso por categorías de empresas a nivel nacional. Se realizó una estimación del número total de microempresas en el país, similar al método del VAB. El ingreso total de los factores productivos por categoría a nivel nacional se calculó multiplicando el ingreso promedio de la categoría por la cantidad estimada de empresas en dicha categoría.

f) Cálculo del ingreso total. Se sumaron los ingresos totales de todas las categorías de empresas para obtener el ingreso total de los factores productivos de las microempresas a nivel nacional.

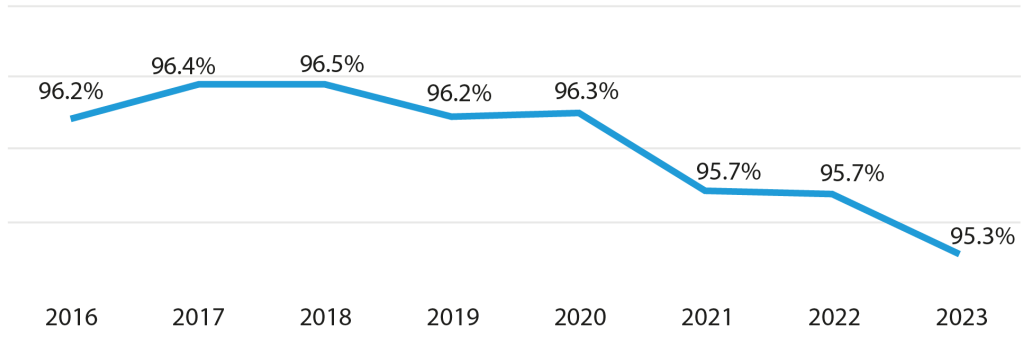
h) Proporción del PIB. Se dividió el ingreso total de los factores productivos de las microempresas entre el valor del PIB del país, obteniéndose su contribución relativa.

1.5. Resultados del ejercicio realizado.

Tal como se ha señalado, los datos utilizados para calcular la contribución de las microempresas al PIB provienen fundamentalmente de encuestas periódicas realizadas y procesadas por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI, complementadas con información de otras fuentes. Gracias a esta información, es posible comparar el número de unidades económicas categorizadas como microempresas con el resto de las unidades que componen la economía total.

El primer paso consiste en determinar qué porcentaje del total de empresas en el país representan las microempresas. Según la Gráfico 1.1, entre 2016 y 2023, las microempresas han constituido entre el 95.3% y el 96.5% de todas las unidades económicas del país, con una ligera tendencia a la disminución en los últimos años (ver Figura 1.1).

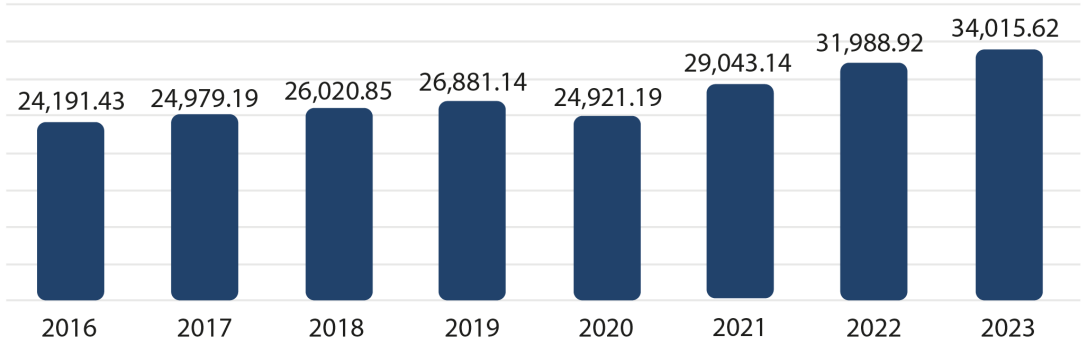
Figura 1.1. Proporción de las microempresas con respecto al total de unidades económicas que existen en el país.



Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

Por otra parte, tal como se muestra en la Figura 1.2, durante el período 2016 2023, el PIB a precios corrientes se comportó de la siguiente manera:

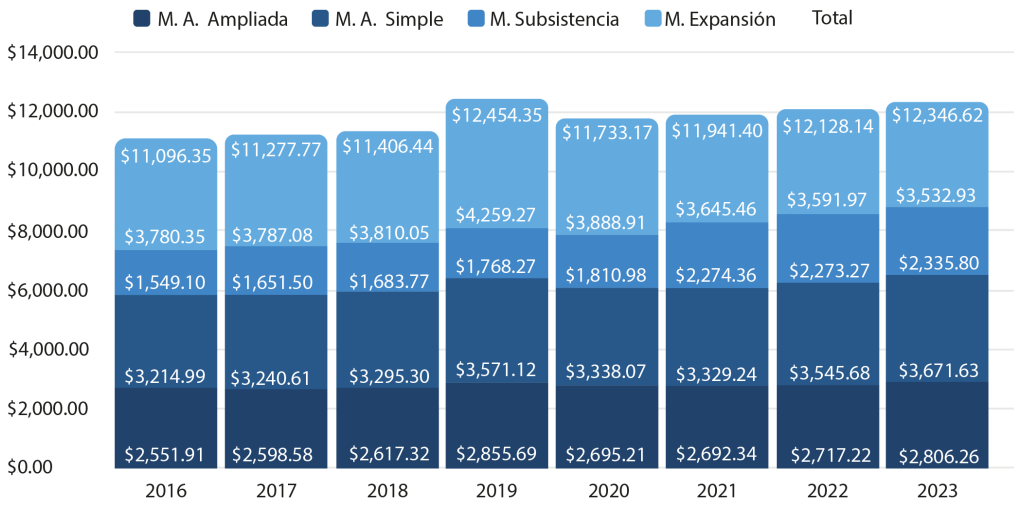
Figura 1.2. El Salvador: Producto Interno Bruto (PIB) a precios corrientes.



Fuente: Datos del Banco Central de Reserva

Aplicando los pasos antes descritos correspondiente al método del *valor agregado bruto* (VAB) generado por las microempresas se obtuvieron los resultados que se presentan en la Figura 1.3.

Figura 1.3. Valor Agregado Bruto Total de las microempresas según tamaño.



Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

La Tabla 1.13 muestra la proporción de cada uno de los cuatro tamaños de microempresas en el total de unidades económicas del país y su contribución al VAB entre 2016 y 2023. Destacan tres resultados: primero, las microempresas de subsistencia representan casi la mitad de las unidades económicas, pero solo generan el 6.9% del VAB, aunque su contribución ha aumentado ligeramente. Segundo, las microempresas de acumulación simple y de acumulación ampliada han reducido levemente su participación en el VAB. Tercero, la contribución de las microempresas de expansión al VAB ha disminuido significativamente desde 2021.

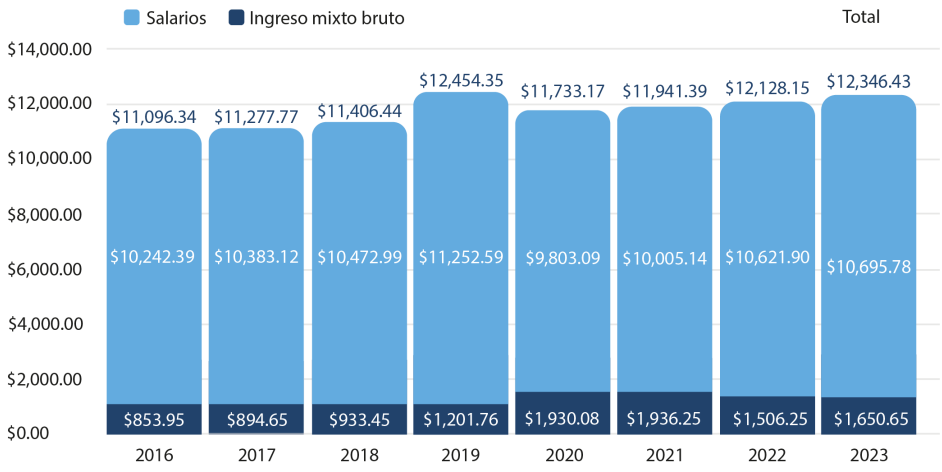
Tabla 1.12. Proporción que representan los diferentes tamaños de microempresas dentro del total de unidades económicas del país y contribución al Valor Agregado Bruto (en porcentajes).

	Subsistencia		Acumulación simple		Acumulación ampliada		Expansión	
	% UE	% VAB	% UE	% VAB	% UE	% VAB	% UE	% VAB
2016	47.2	6.4	32.2	13.3	11.7	10.5	5.3	15.3
2017	47.4	6.6	32.2	13.0	11.7	10.4	5.3	15.2
2018	47.4	6.5	32.2	12.7	11.7	10.1	5.3	14.6
2019	47.3	6.6	32.2	13.3	11.7	10.6	5.3	15.8
2020	47.3	7.3	32.2	13.4	11.7	10.8	5.3	15.6
2021	47.0	7.8	32.0	11.5	11.6	9.3	5.3	12.6
2022	47.0	7.1	32.0	11.1	11.6	8.5	5.3	11.2
2023	46.8	6.9	31.8	10.8	11.6	8.2	5.3	10.4
Promedio	47.2	6.9	32.2	12.4	11.7	9.8	5.3	13.8

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

La Figura 1.4, por su parte, muestra los resultados agregados obtenidos al aplicar el método del ingreso de los factores productivos. Al comparar estos resultados con el VAB, se confirma que ambos valores son iguales, lo que demuestra que los cálculos realizados con ambos métodos son correctos.

Figura 1.4. Ingreso de los factores productivos de las microempresas.



Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

El ingreso de los factores productivos se puede dividir según los cuatro tamaños de microempresas diferenciados, como muestra la Tabla 1.14. Aunque son menos numerosas, las microempresas de expansión y de acumulación ampliada, destinan una mayor proporción de sus ingresos a salarios, ya que generan más empleo.

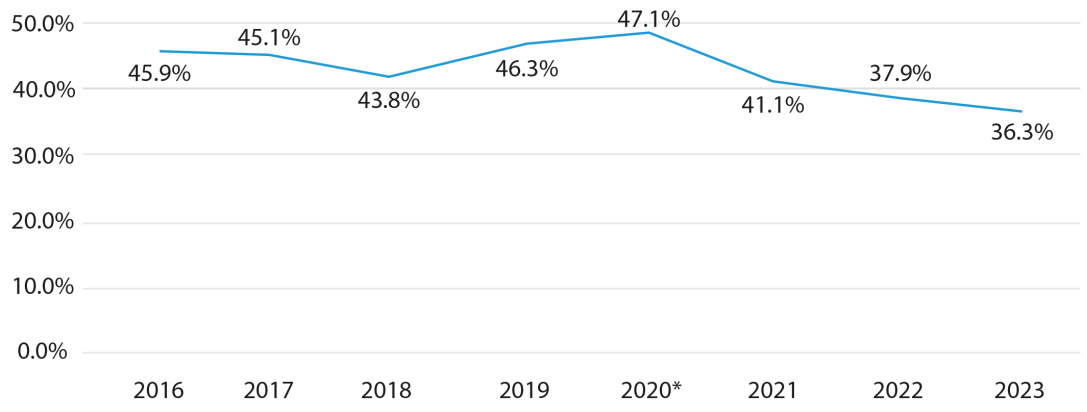
Tabla 1.13. Ingreso de los factores productivos por tamaño de las microempresas (en millones de dólares).

Actividad	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Salarios								
Subsistencia	$17.53	$24.13	$19.59	$25.19	$121.00	$131.58	$111.63	$64.25
Acumulación simple	$209.14	$194.03	$205.46	$272.29	$569.40	$378.90	$304.64	$338.39
Acumulación ampliada	$271.34	$294.47	$302.13	$394.39	$546.03	$567.76	$424.32	$499.79
Pequeña empresa	$355.94	$382.02	$406.26	$509.90	$693.64	$858.02	$665.66	$748.21
Ingreso mixto bruto								
Subsistencia	$1,531.56	$1,627.36	$1,664.18	$1,743.09	$1,689.98	$2,142.78	$2,161.65	$2,271.55
Acumulación simple	$3,005.86	$3,046.58	$3,089.83	$3,298.84	$2,768.67	$2,950.34	$3,241.04	$3,333.24
Acumulación ampliada	$2,280.56	$2,304.12	$2,315.19	$2,461.29	$2,149.17	$2,124.58	$2,292.90	$2,306.27
Pequeña empresa	$3,424.41	$3,405.06	$3,403.79	$3,749.37	$3,195.27	$2,787.44	$2,926.31	$2,784.72

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

Utilizando los cálculos del PIB generado por las microempresas mediante los métodos del valor agregado bruto y del ingreso de los factores productivos, es posible determinar su contribución al PIB de la economía salvadoreña para el período analizado (Figura 1.5). En promedio, las microempresas contribuyeron con el 42.9% del PIB entre 2016 y 2023. Sin embargo, entre 2021 y 2023, esta contribución ha disminuido, alcanzando el 36.3% en el último año.

Figura 1.5. Contribución de las microempresas al PIB nominal.



Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

A diferencia de las microempresas, la contribución de las pequeñas empresas al PIB parece haber aumentado en los últimos años. El Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI ha hecho una estimación basada en datos de la OECD sobre la estructura tributaria en El Salvador, que le permitió determinar que las pequeñas empresas formales generaron un Valor Agregado Bruto de $1,132.55 millones en 2022, lo que representa el 3.5% del PIB, y $887.7 millones en 2021, equivalentes al 3.1% del PIB (ver Tabla 1.15). Esto indica que su aporte las pequeñas empresas al PIB está aumentando.

Tabla 1.14 Estimación de la contribución de las formales al PIB (datos en millones de US$ y porcentajes).

Concepto	2021	2022	Variación absoluta	Variación %
Grandes contribuyentes	3,615.2	3,996.0	380.8	10.5
Medianos contribuyentes	1,117.5	1,289.2	171.7	15.4
Ingresos tributarios de medianos y grandes contribuyentes	**4,732.7**	**5,285.2**	**552.5**	**11.7**
Impuesto sobre la renta personas físicas 1/	923.3	1,059.9	136.6	14.8
Impuesto sobre la renta MYPES formales 2/	177.5	226.5	49.0	27.6
Total de ingresos tributarios	**5,833.5**	**6,571.6**	**738.1**	**12.7**
Beneficio de las MYPES formales 3/	**887.7**	**1,132.6**	**244.9**	**27.6**
PIB economía nacional	29,043.1	31,988.9	45.8	10.1
Beneficios de las MYPES fórmales como % del PIB	**3.1%**	**3.5%**	**0.48%**	**15.83**

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

1/ Según datos de la OECD

2/ Resulta de restar al total de ingresos tributarios los impuestos sobre la renta de personas físicas y los ingresos tributarios de medianos y grandes contribuyentes.

3/ Estimación Propia con base a datos de OECD y cartera de contribuyentes del Ministerio de Hacienda

La contribución de las microempresas al PIB está disminuyendo, lo cual podría también deberse a las siguientes causas:

- **Incapacidad para trasladar costos:** Alrededor de un tercio de las microempresas no ha podido trasladar el aumento de sus costos a los precios de sus bienes y servicios y otras solo lo han podido hacer ligeramente, reduciendo así sus márgenes de ganancia. Esto se debe a la mayor competencia tras la reducción de la inseguridad

y a que la inflación ha disminuido el poder adquisitivo de sus principales clientes, quienes son mayormente hogares de menores ingresos (Capítulo 5).

- **Estancamiento de salarios:** Los salarios pagados por la mayoría de las microempresas se han estancado en un contexto inflacionario, disminuyendo su contribución en la cuenta del ingreso de los factores productivos a precios corrientes. Los propietarios que no han podido aumentar significativamente los precios de sus bienes y servicios han tenido que controlar costos a través de los salarios de sus trabajadores.

- **Mayor crecimiento relativo de las pequeñas, medianas y grandes empresas:** En los últimos tres años, las empresas que más han crecido son las pequeñas formales, las medianas y las grandes, especialmente en sectores como turismo, transporte y construcción, que han seguido siendo los más activos, reduciendo así el peso relativo de las microempresas en la generación de valor agregado.

- **Reclasificación por inflación:** La alta inflación registrada a partir del tercer trimestre de 2021 ha llevado a que algunas microempresas de expansión, al ajustar sus precios y aumentar sus ventas, ahora sean clasificadas como pequeñas empresas.

- **Limitaciones metodológicas:** Las encuestas del Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI podrían también estar subestimando la contribución de las microempresas al PIB, ya que se basan en estudios muestrales donde estas son clasificadas en función solamente de sus ingresos totales.

1.6. Conclusiones y recomendaciones.

1.6.1. Conclusiones

- **Importancia de las microempresas en la economía salvadoreña:** Las microempresas desempeñan un rol vital en la economía de El Salvador. Constituyen la mayoría del parque empresarial y son el segmento de mayor contribución al Producto Interno Bruto (PIB) del país. Sin embargo, su contribución ha mostrado una tendencia a la baja en los últimos años. Estimaciones preliminares del Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI sugieren que las pequeñas empresas, por el contrario, están incrementando su participación en el PIB.

- **Contribución al PIB:** Entre 2016 y 2023, las microempresas más las pequeñas empresas informales o semiformales, aportaron un promedio del 42.9% al PIB de El Salvador. Sin embargo, esta contribución se redujo al 36.3% en 2023.

- **Diferencias para enfrentar los desafíos:** La incapacidad para trasladar costos y el estancamiento de salarios dentro de un contexto inflacionario son los factores que más han frenado el dinamismo de las microempresas. Las pequeñas empresas, por el contrario, han demostrado una mayor resiliencia, adaptándose mejor al contexto inflacionario y gestionando de manera más efectiva sus precios.

- **Dificultades de integración en las cadenas de valor más dinámicas:** La escasa integración de las microempresas en las dinámicas de acumulación que han contribuido al aumento del PIB en casi $10,000 millones en los últimos cinco años, especialmente en sectores como el turismo, la construcción y el consumo impulsado por el incremento de remesas, parece ser consecuencia de su informalidad. Un programa destinado a integrar a las microempresas en estas cadenas, mediante la simplificación de requisitos para operar formalmente y la mejora de sus capacidades productivas, podría tener un gran impacto en la expansión y desarrollo de estas empresas proveedoras u orientadas a estos nuevos mercados, mejorando también los salarios y condiciones laborales asociados.
- **Diversidad, atomización y heterogeneidad:** Las microempresas en El Salvador son diversas y heterogéneas, abarcando desde microempresas de subsistencia hasta las de expansión con mayores capacidades de acumulación y crecimiento. Esta diversidad afecta su capacidad para contribuir al PIB y enfrentar desafíos económicos.
- **Desafíos económicos:** Las microempresas enfrentan múltiples desafíos que afectan su sostenibilidad y crecimiento. Entre ellos, la inflación, la competencia creciente, la reducción del poder adquisitivo de sus clientes y la dificultad para ajustar salarios y precios de manera adecuada.
- **Metodología de estimación:** La metodología desarrollada por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI para estimar la contribución de las microempresas al PIB, basada en el valor agregado bruto (VAB) y el ingreso de los factores productivos, ha demostrado ser efectiva. Sin embargo, las limitaciones metodológicas y el sesgo potencial en las muestras utilizadas sugieren la necesidad de seguir perfeccionando estos métodos.

1.6.2. Recomendaciones

- **Fortalecimiento del apoyo a microempresas:** Es crucial que el gobierno y las instituciones financieras continúen y amplíen el apoyo a las microempresas mediante programas que faciliten el acceso a financiamiento, capacitación y asistencia técnica, especialmente en las de subsistencia y en las lideradas por mujeres.
- **Mejora de la recolección de datos:** Es necesario mejorar la recolección y el procesamiento de datos sobre las microempresas para obtener estimaciones más

precisas y detalladas de su contribución al PIB. Esto podría incluir la ampliación de las encuestas y la utilización de nuevas tecnologías para el seguimiento de las actividades económicas.

- **Adaptación a contextos económicos variables:** Las estrategias de apoyo a las microempresas deben ser flexibles y adaptarse a los cambios en el entorno económico, como la inflación y la fluctuación en la demanda. Esto incluye el desarrollo de programas de contingencia para ayudar a las microempresas a superar crisis económicas.
- **Evaluación continua de políticas públicas:** Es esencial realizar evaluaciones continuas y sistemáticas de las políticas públicas dirigidas a las microempresas para garantizar su eficacia y hacer ajustes necesarios basados en evidencias y resultados observados.
- **Propiciar y facilitar las condiciones para que las microempresas de acumulación ampliada y de expansión se formalicen:** La formalización bien gestionada puede permitir que las microempresas accedan a nuevos mercados, se integren a las cadenas de valor y adquieran productos y materias primas a precios más favorables.

INNOVA
Croissant

Capítulo 2: Comportamiento del Índice de Confianza de la Microempresa y de los factores que inhiben su expansión

2.1. Introducción.

El Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI fue creado con el propósito de monitorear y entender la dinámica de las microempresas en El Salvador. Desde 2020, ha institucionalizado la publicación trimestral de un informe que evalúa el desempeño de estas unidades económicas mediante una variedad de indicadores, basados en datos recolectados a través de encuestas a sus propietarios.

El principal indicador es el Índice de Confianza de la Microempresa, elaborado a partir de datos recopilados mediante un cuestionario aplicado a una muestra aleatoria de microempresarios. Este cuestionario incluye preguntas cerradas sobre la percepción de los empresarios respecto al comportamiento de sus negocios en comparación con el trimestre anterior y sus expectativas para el siguiente. Además, se indaga sobre la evolución de variables como ventas, empleo, inversión y precios en relación con el trimestre anterior y el próximo.

Los indicadores de situación y expectativas se calculan restando la proporción de opiniones pesimistas (o a la baja) de las optimistas (o al alza) para cada variable analizada en cada período.

El cuestionario aplicado a los microempresarios también se utiliza para investigar siete factores que podrían estar influyendo en el comportamiento de sus negocios. Estos factores incluyen: el aumento de la competencia, la disminución de la demanda, las dificultades financieras, la escasez de mercadería, las situaciones familiares y personales, las disposiciones gubernamentales y municipales, y la delincuencia.

El capítulo se divide en cinco apartados. Los dos primeros analizan el comportamiento de los indicadores de situación y expectativas de los microempresarios a nivel general, así como de las cuatro variables claves relacionadas con el desempeño de sus negocios: ventas, empleo, inversión y precios. El tercer apartado se centra en la evolución del Índice de Confianza de la Microempresa. El cuarto examina los siete factores inhibidores de las microempresas. Finalmente, el quinto apartado ofrece conclusiones y recomendaciones.

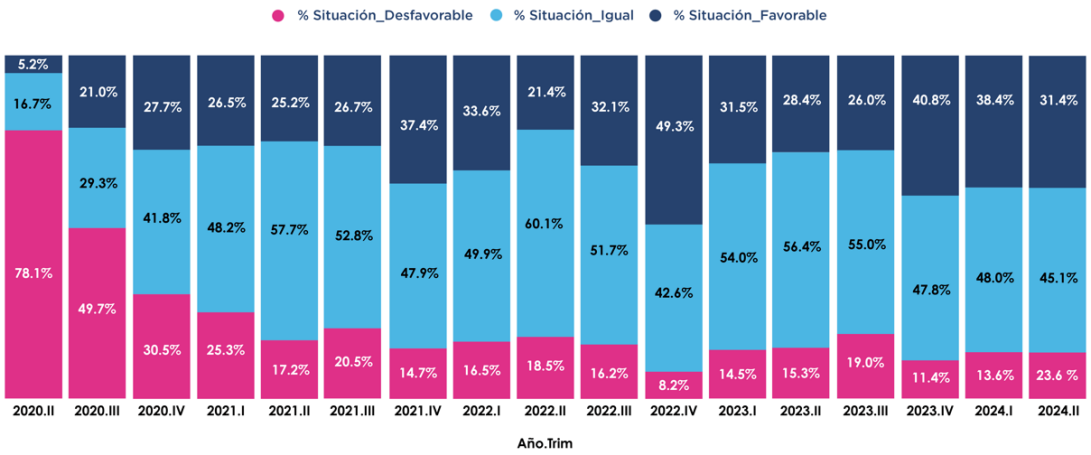
2.2. Tendencias de los indicadores de situación.

Como se mencionó anteriormente, el indicador de situación general refleja la percepción de los microempresarios sobre el comportamiento de sus negocios durante el trimestre en curso en comparación con el trimestre anterior.

Las Figuras 2.1 y 2.2 revelan que, durante 2020, el porcentaje de microempresarios que percibían su situación como desfavorable, aunque en disminución progresiva, superaba al de quienes la consideraban favorable. En los dos años siguientes, la diferencia entre respuestas favorables y desfavorables se volvió positiva y fue en aumento, alcanzando su máximo en el cuarto trimestre de 2022 con un 41.1%. Desde entonces, la tendencia ha sido a la baja, con un valor promedio neto favorable de 16.5% entre 2023 y 2024.

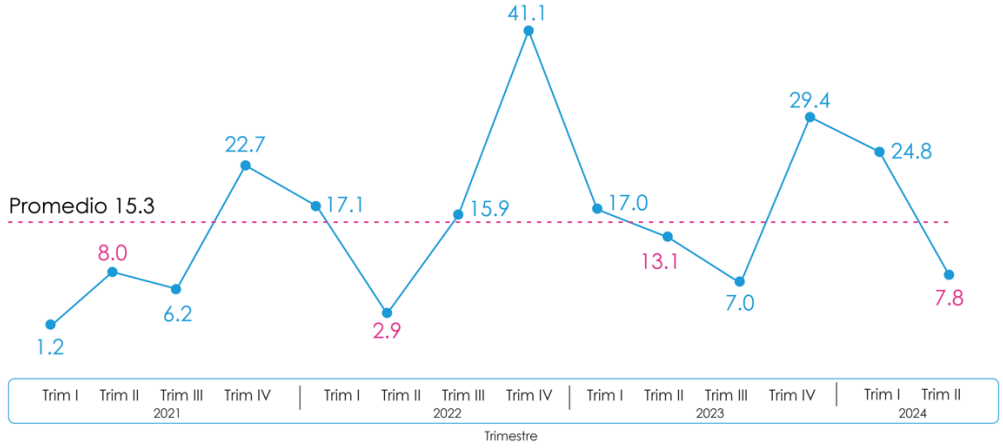
Es importante agregar que este indicador, además de ser bastante volátil, tiende a registrar valores más altos en los cuartos trimestres de cada año y más bajos en los segundos trimestres.

Figura 2.1. Comportamiento de los negocios en el trimestre que finaliza.



Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

Figura 2.2 Indicador de situación de la microempresa.



Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

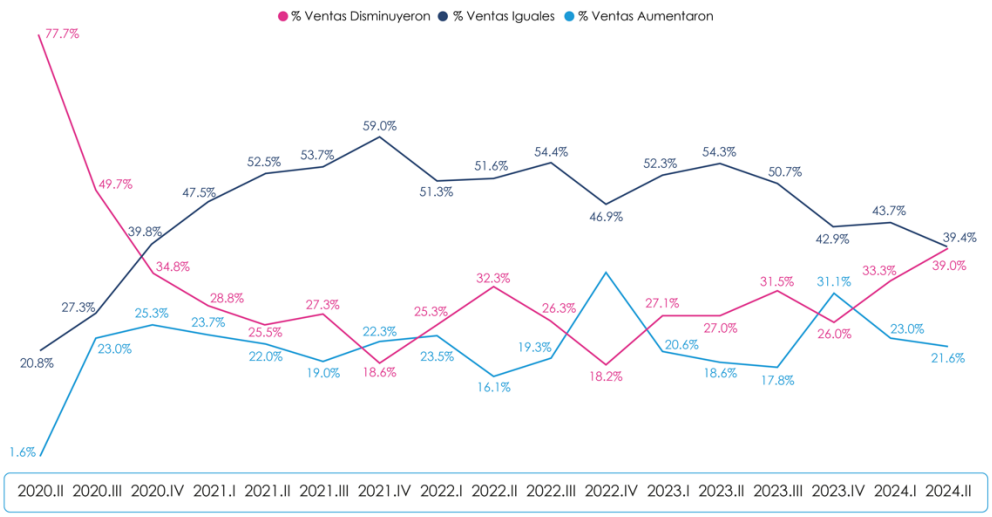
Complementariamente, también se calculan indicadores de situación específicos para las ventas, el empleo, la inversión y los precios a partir de su comportamiento durante el trimestre en curso en comparación con el trimestre anterior.

En cuanto al comportamiento de los indicadores de situación de las ventas, el empleo y la inversión (Figuras 2.3, 2.4 y 2.5), se pueden distinguir dos fases. La primera, que abarca desde el segundo trimestre de 2020 (el más crítico de la pandemia de COVID-19) hasta el cuarto trimestre de 2021, muestra una reducción en el porcentaje de microempresarios que reportaron disminuciones en estos aspectos, como consecuencia de la reactivación económica, lenta al principio, pero que se aceleró tras el fin de las medidas de confinamiento. En la segunda fase, marcada por el impacto de la inflación, se observa un incremento en el porcentaje de empresarios que manifiestan haber experimentado caídas en las ventas, el empleo y la inversión.

Como tendencia general, las figuras 2.3, 2.4 y 2.5 también muestran que el porcentaje de microempresarios que reportan disminuciones en las ventas, el empleo y la inversión tiende a ser más bajo durante el cuarto trimestre de cada año, probablemente debido al mayor dinamismo de sus negocios durante la temporada navideña.

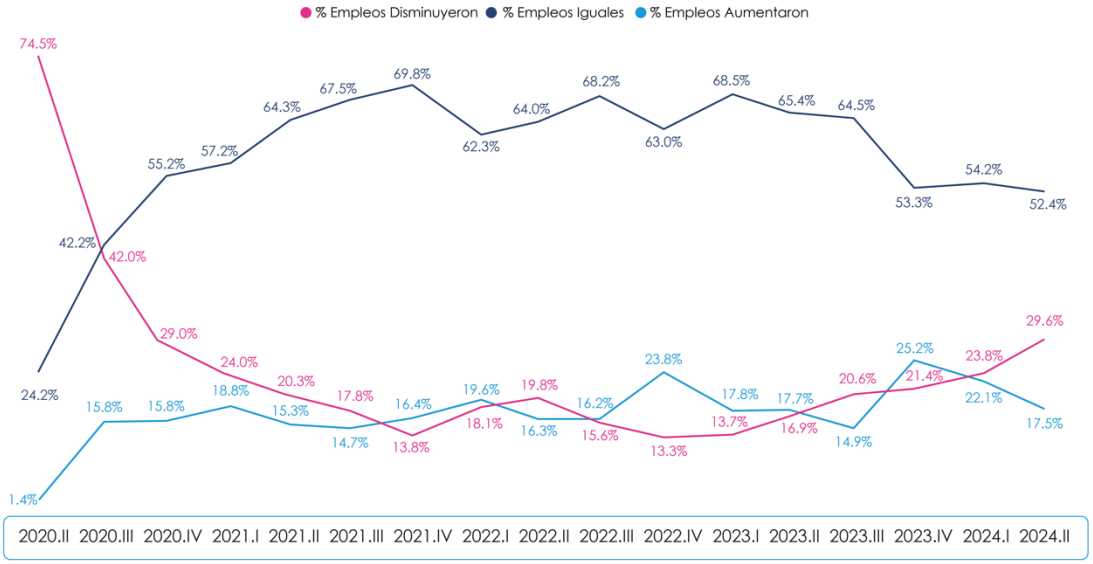
Por otra parte, es notable que, a pesar de alto crecimiento económico registrado entre 2021 y 2023 (Capítulo 5), solo aproximadamente el 25% de los microempresarios reportan de manera consistente incrementos en las ventas, el empleo y la inversión. Esto sugiere que solo una cuarta parte de las microempresas está beneficiándose de la reactivación económica.

Figura 2.3. Comportamiento de las ventas.



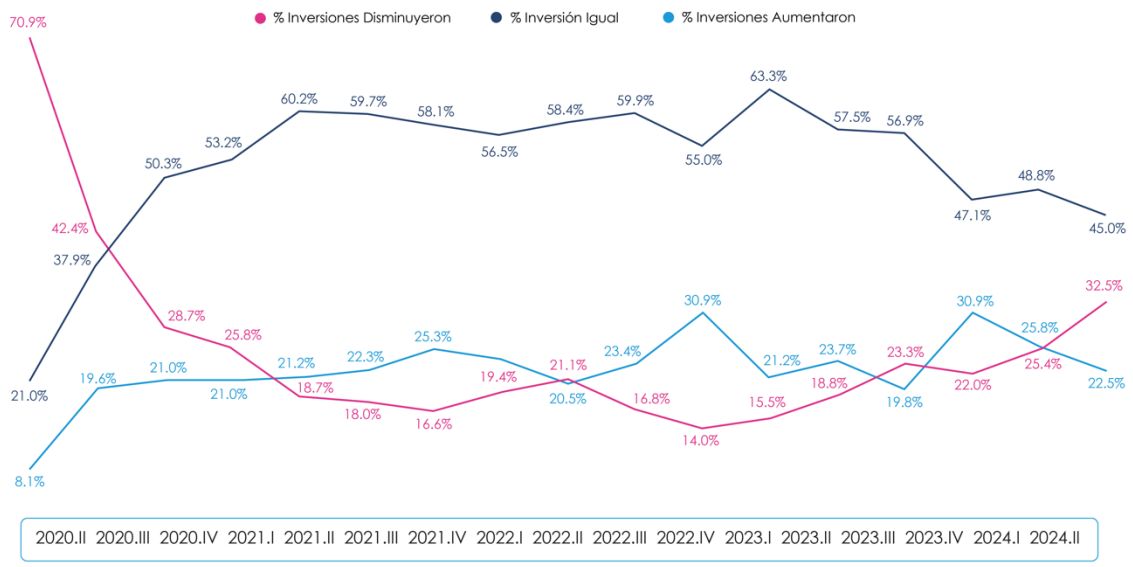
Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

Figura 2.4. Comportamiento del empleo.



Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

Figura 2.5. Comportamiento de la inversión.

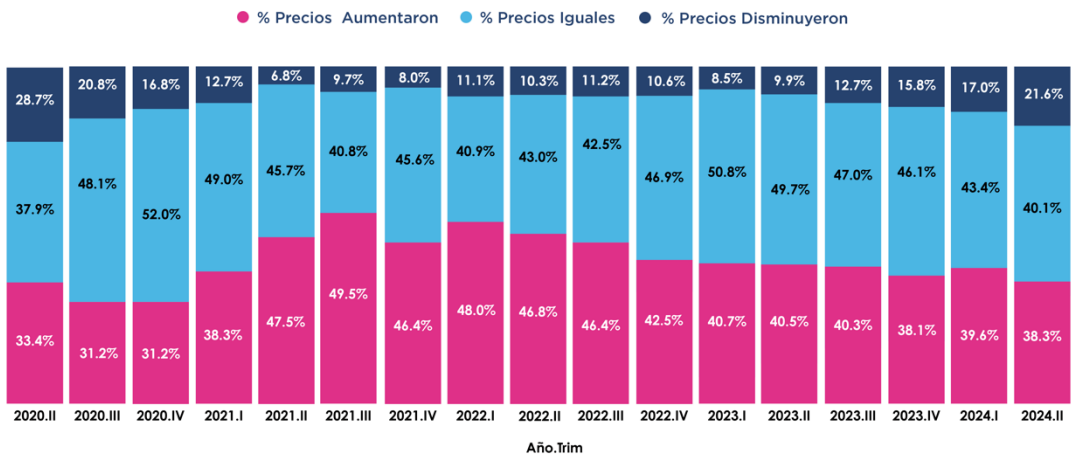


Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

En cuanto al comportamiento de los precios de la mercadería que venden y materias primas que utilizan, la Figura 2.6 muestra que, durante los tres trimestres de 2020, aproximadamente un tercio de los microempresarios reportaron que "habían aumentado", mientras que el porcentaje de quienes indicaron que "habían disminuido" bajó del 28.7% al 16.8%. En 2021 y 2022, el porcentaje de microempresarios que señaló que "habían aumentado" se elevó a entre 45% y 50%, para luego descender ligeramente a alrededor del 40% en 2023.

Es por ello que, según el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI (2024), la inflación continúa siendo el principal problema que enfrenan las microempresas en la actualidad.

Figura 2.6. Comportamiento de los precios.



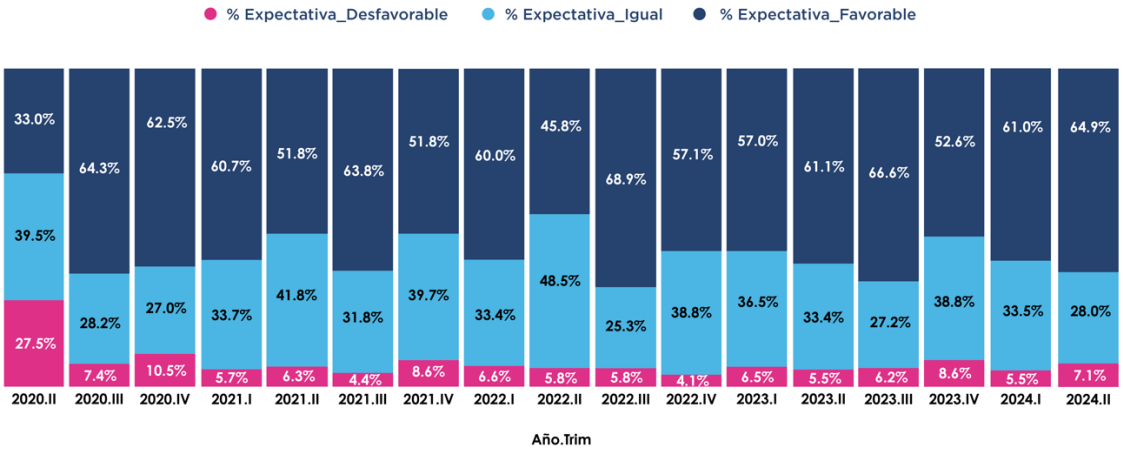
Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

2.1. Tendencias de los indicadores de expectativa.

A diferencia del indicador general de situación, el indicador general de expectativas refleja la percepción de los microempresarios sobre el futuro de sus negocios para el próximo trimestre en comparación con el trimestre actual.

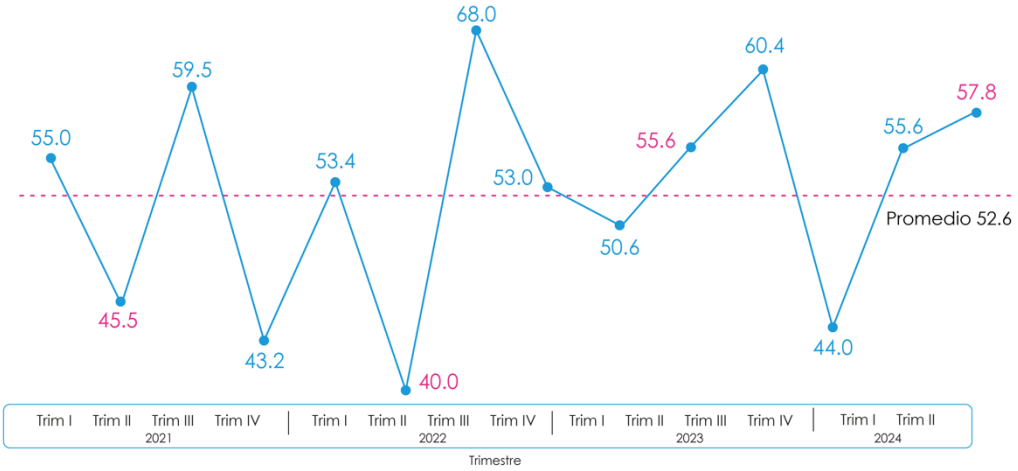
Es notable que las respuestas favorables en este indicador siempre superan ampliamente a las desfavorables, con un valor promedio neto de 52.6% (véanse Figuras 2.7 y 2.8). A diferencia del indicador general de situación, que tiende a registrar valores más bajos en el segundo trimestre, el de expectativas muestra valores más altos durante este mismo período. Esto probablemente se debe a que los microempresarios, siendo esencialmente optimistas, han interiorizado que sus negocios suelen presentar mejores resultados en el tercer trimestre de cada año en comparación con el segundo.

Figura 2.7. Expectativa sobre la marcha de los negocios en el próximo trimestre.



Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

Figura 2.8. Indicador de expectativa de la microempresa.



Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

El mayor valor que el indicador de expectativas registra estructuralmente en relación con el indicador de situación (véase Figuras 2.2 y 2.8) puede atribuirse a varias razones:

- **Resiliencia y adaptabilidad:** A pesar de enfrentar desafíos significativos, los microempresarios muestran una notable capacidad para adaptarse y encontrar soluciones creativas, lo que alimenta su confianza en un futuro mejor, incluso cuando las condiciones actuales son difíciles.
- **Inversiones a largo plazo:** Muchos empresarios invierten en sus negocios con la expectativa de obtener beneficios a largo plazo, ya sea mediante la compra de

mercadería e insumos, el incremento de la producción, la contratación de personal o la expansión de sus operaciones.

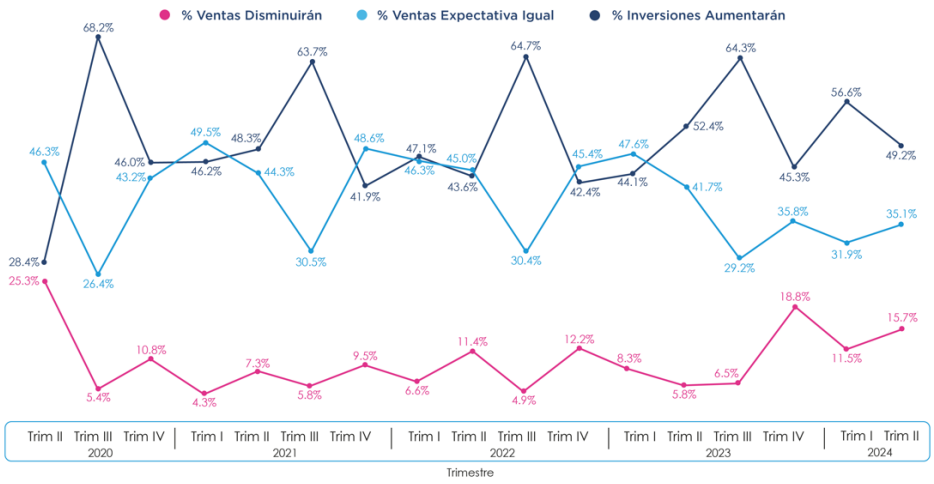
- **Visión optimista del futuro:** El optimismo, impulsado tanto por la esperanza de mejorar sus condiciones de vida como por la necesidad de satisfacer necesidades básicas, motiva expectativas más altas para el crecimiento y el éxito de sus negocios.

No obstante, es crucial que los microempresarios mantengan un equilibrio entre optimismo y realidad. La asesoría, la formación empresarial, y el acceso a información de mercado y estudios técnicos como este pueden ayudarlos a tomar mejores decisiones.

Las Figuras 2.9, 2.10 y 2.11 y 2.12 muestran el comportamiento de los indicadores específicos de expectativas relacionados con las ventas, el empleo, la inversión y los precios.

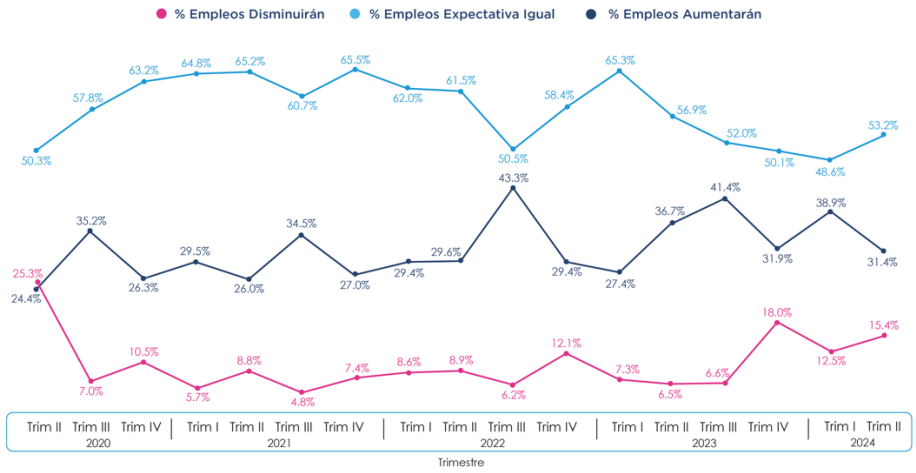
En cuanto a las expectativas sobre ventas, empleo e inversión, sobresale que el porcentaje de empresarios que anticipan un aumento supera con creces al de aquellos que prevén una disminución (Figuras 2.9, 2.10 y 2.11). Este margen es especialmente pronunciado en el caso de las ventas. También es notable que los valores más altos de crecimiento esperado en estas variables se registran en el tercer trimestre de cada año, probablemente debido a la cercanía de las fiestas navideñas y al aumento en la llegada de salvadoreños residentes en el exterior. Por último, resulta llamativo que el porcentaje de microempresarios con expectativas pesimistas sobre el comportamiento previsto de las ventas, el empleo y la inversión ha mostrado una tendencia al alza en los últimos tres trimestres.

Figura 2.9. Expectativa sobre el comportamiento de las ventas.



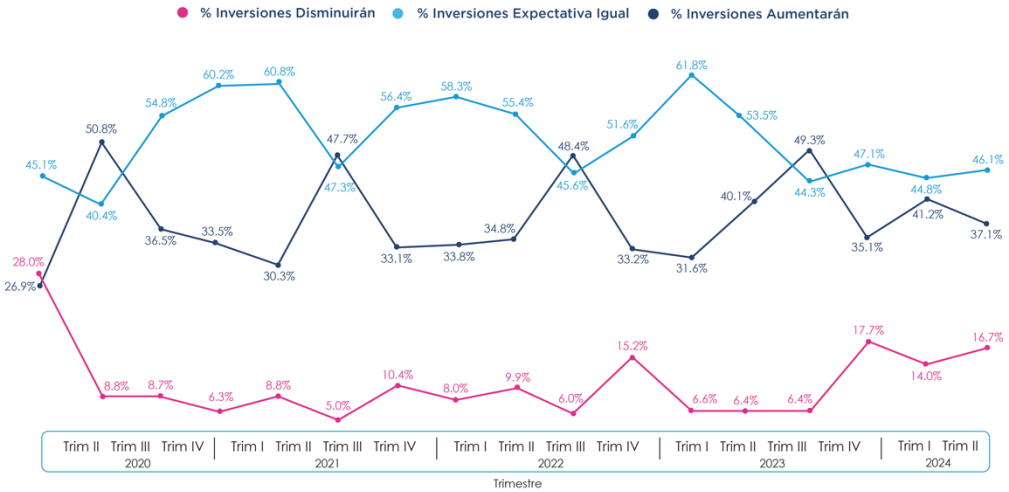
Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

Figura 2.10. Expectativa sobre el comportamiento del empleo.



Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

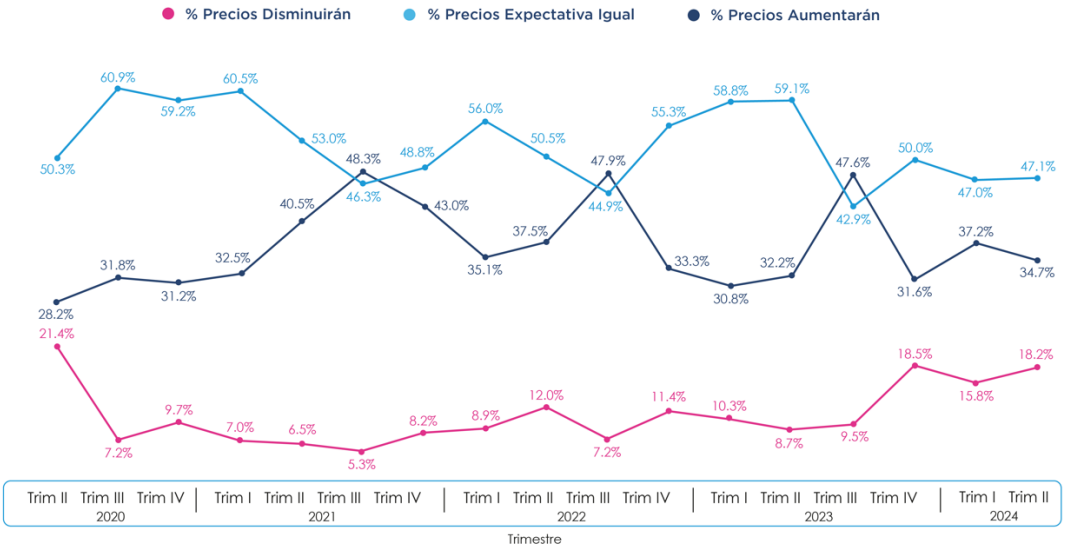
Figura 2.11. Expectativa sobre el comportamiento de la inversión.



Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

El indicador de expectativas de los microempresarios sobre el comportamiento de los precios de la mercadería y las materias primas es muy diferente. En este caso, el porcentaje de quienes tienen expectativas pesimistas, es decir, que anticipan un aumento en los precios, supera al de aquellos con expectativas optimistas, aunque la brecha ha comenzado a reducirse. Este fenómeno está relacionado con los niveles inusualmente altos de inflación registrados en la economía salvadoreña desde el segundo semestre de 2021. También destaca que las expectativas de un incremento en los precios son más pronunciadas durante el tercer trimestre de cada año.

Figura 2.12. Expectativa sobre el comportamiento de los precios de la mercadería y las materias primas.



Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

2.2. El Índice de Confianza de la Microempresa.

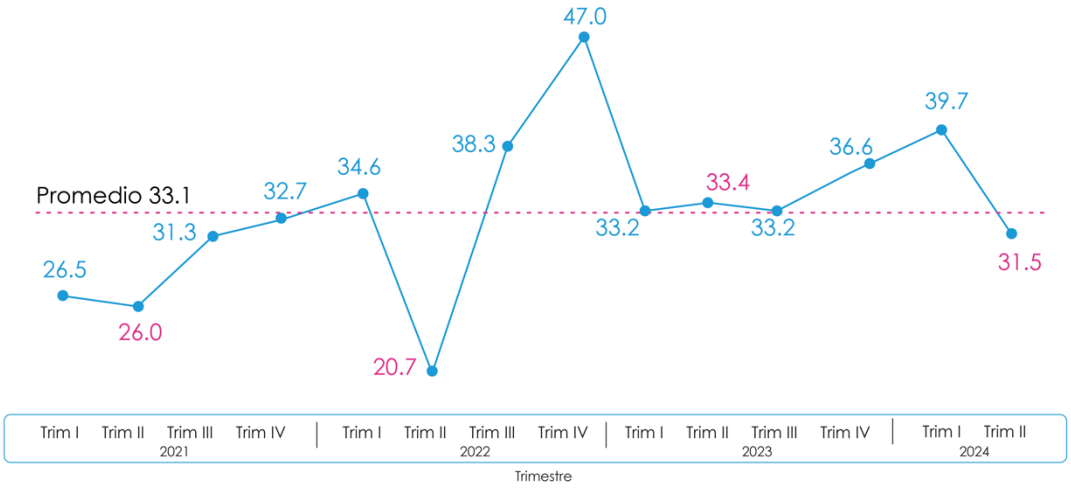
El Índice de Confianza de la Microempresa se calcula a partir de los indicadores generales de situación y expectativas previamente analizados. Para reducir su volatilidad, primero, se aplica una media geométrica a estos indicadores, minimizando el impacto de valores extremos. El resultado, denominado indicador de "Confianza Empresarial", puede variar entre -100 y 100.

La confianza empresarial es un indicador que refleja la percepción de los microempresarios sobre la situación económica y puede dar lugar a tres estados:

- **Optimista:** Los empresarios ven el momento como favorable para invertir, aumentar el empleo y la producción, esperando que estas acciones se traduzcan en mayores ventas e ingresos. Este estado corresponde a un valor del indicador superior a +20.
- **Neutral:** Los empresarios no perciben cambios significativos en la economía y consideran que sus negocios mantendrán los resultados actuales. En este caso, el indicador oscila entre -20 y +20.
- **Pesimista:** Los empresarios anticipan un deterioro de la situación económica, por lo que no consideran adecuado aumentar la producción, el empleo o la inversión. Este estado se refleja en un indicador inferior a -20.

En la Figura 2.13 se observa que el indicador de confianza empresarial, impulsado en gran medida por el indicador de expectativas, ha mantenido valores correspondientes a un estado optimista durante todo el período analizado. El valor del indicador mostró un aumento constante hasta el primer trimestre de 2021, seguido de una notable caída en el segundo trimestre de ese año, posiblemente debido al shock inflacionario. No obstante, se recuperó rápidamente, alcanzando un valor de 47 en el cuarto trimestre de 2021. En los años siguientes, el indicador ha fluctuado entre 30 y 40 puntos, reflejando de manera consistente un estado de optimismo.

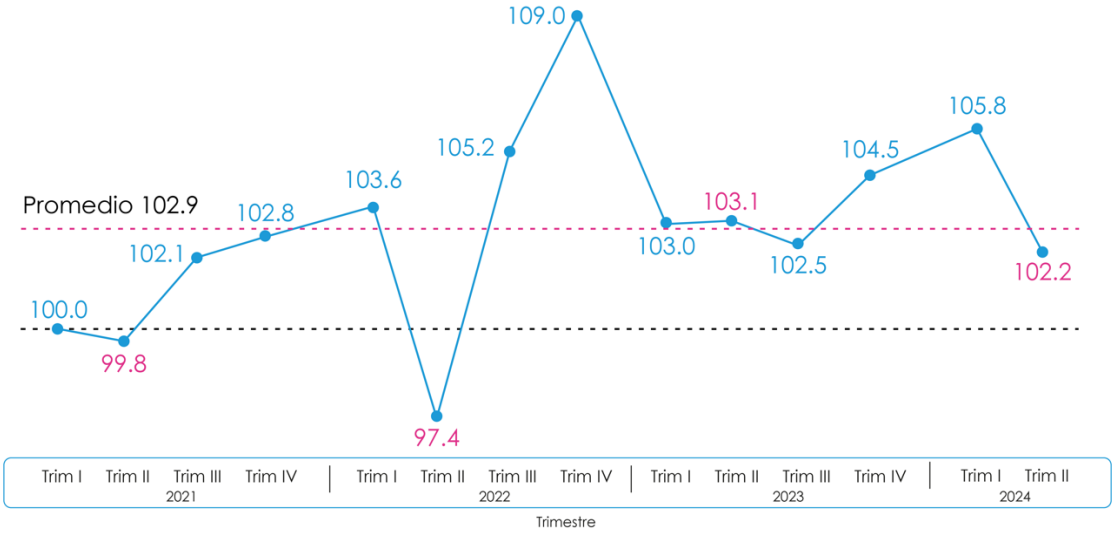
Figura 2.13. Indicador de confianza empresarial.



Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

Después de calcular el indicador de confianza empresarial, se procede a determinar el Índice de Confianza Empresarial de la Microempresa. Esto se realiza comparando la confianza empresarial de cada período con la del período base (primer trimestre de 2021). Como se muestra en la Figura 2.14, el valor promedio de este índice durante el período analizado ha sido de 102.9. Obsérvese, además, que el índice solo ha registrado valores inferiores a 100 en dos ocasiones (segundo trimestre de 2021 y segundo trimestre de 2022).

Figura 2.14. Índice de Confianza Empresarial (año base: trimestre 1 de 2021).



Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

2.3. Inhibidores de la actividad de las microempresas.

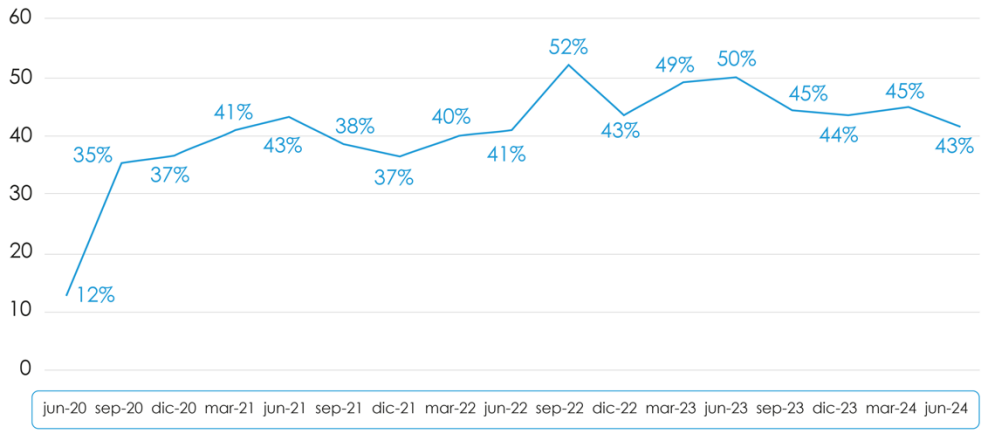
Debido a la diversidad y heterogeneidad de las microempresas, los factores que las afectan son variados y complejos. Por ello, el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI monitorea trimestralmente siete aspectos que limitan la dinámica empresarial de estos negocios, los cuales se analizan a continuación.

2.3.1. Aumento de la competencia.

Según la Figura 2.15, desde principios de 2021, tras superar la fase más crítica de la pandemia de COVID-19, entre el 40% y el 50% de los microempresarios han percibido un aumento de la competencia en sus negocios. Este inhibidor registró los valores más altos el tercer trimestre de 2022 y el segundo trimestre de 2023, cuando el 52% y el 50% de los empresarios, respectivamente, reportaron haber sido afectados por este incremento en la competencia.

Para enfrentar este desafío, muchas microempresas se han visto obligadas a mantener o reducir los precios de sus bienes y servicios, lo que ha impactado negativamente sus márgenes de ganancia.

Figura 2.15. Porcentaje de microempresarios que reportan aumento de la competencia.



Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

Aunque la intensificación de la competencia constituye un fuerte desafío para las microempresas, algunas han centrado sus esfuerzos en implementar mejoras para fortalecer o mantener su posición en el mercado. Estas acciones incluyen:

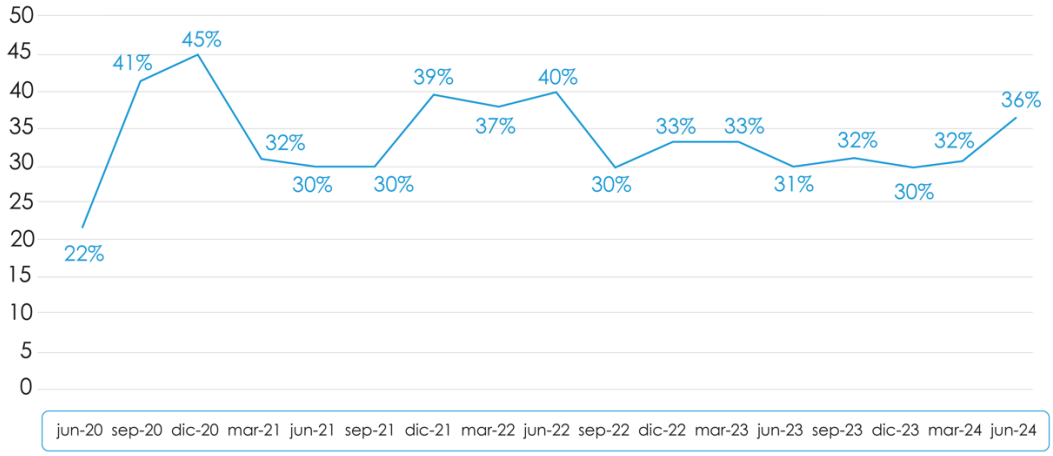
- **Innovación en productos y servicios:** Han introducido productos y servicios nuevos o mejorados, lo que les ha permitido diferenciarse, atraer y retener clientes, y aumentar su cuota de mercado.
- **Optimización de procesos***:* Han identificado y eliminado ineficiencias, reduciendo costos operativos y mejorando la productividad y rentabilidad, lo que las hace más competitivas.
- **Búsqueda de nuevos proveedores:** La necesidad de mejorar la rentabilidad las ha llevado a buscar proveedores con condiciones más favorables, reduciendo así los costos de insumos.
- **Formalización empresarial:** Algunas microempresas han optado por formalizarse para acceder a nuevos mercados, productos y servicios financieros en mejores condiciones. La formalización también les ha permitido aprovechar beneficios fiscales, como trasladar el IVA a sus clientes y deducir costos operativos en el impuesto sobre la renta.

2.3.2. Disminución de la demanda.

Estrechamente ligado al aumento de la competencia, las microempresas también han enfrentado una disminución en la demanda de sus bienes y servicios. Según la Figura 2.16, este factor ha afectado, en promedio, a 33 de cada 100 empresarios durante el período

analizado. Los momentos de mayor impacto ocurrieron entre el último trimestre de 2021 y los dos primeros trimestres de 2022. Además, es notable que, en los primeros dos trimestres de 2024, las quejas de los empresarios sobre la disminución de la demanda están en aumento.

Figura 2.16. Porcentaje de microempresarios que reportan disminución en la demanda de sus bienes y servicios.



Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

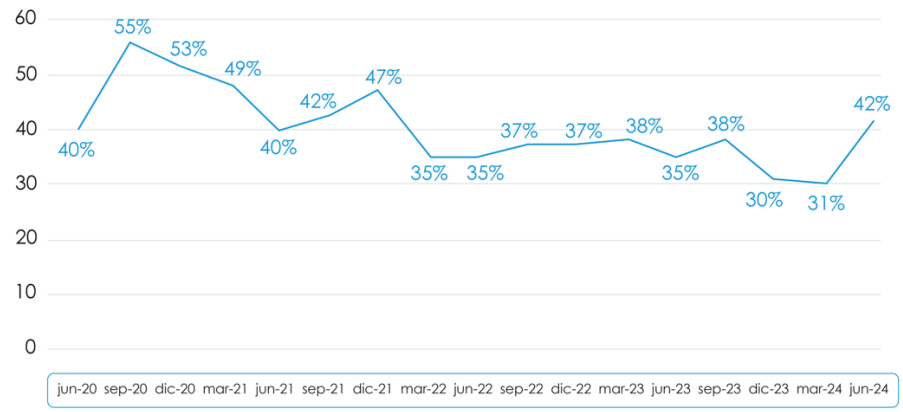
La disminución de la demanda, como se detalla en el Capítulo 5 de este informe, se debe en gran medida a la elevada inflación registrada, especialmente en el rubro de alimentos desde julio de 2021. Esta inflación ha erosionado el poder adquisitivo de los ingresos, afectando principalmente a los hogares más pobres del país, entre los que se encuentran la mayoría de los microempresarios, sus trabajadores y sus principales clientes.

2.3.3. Dificultades financieras

Como muestra la Figura 2.17, la pandemia del COVID-19 tuvo un impacto severo en la situación financiera de las microempresas. Durante el segundo semestre de 2020, el 40% de los empresarios ya reportaba dificultades financieras, y este porcentaje aumentó en los tres trimestres siguientes. En el primer semestre de 2021, la proporción de empresarios con problemas financieros disminuyó, pero volvió a aumentar con el repunte de la inflación. Entre 2022 y 2023, la situación mostró una tendencia de mejora; sin embargo, en los dos primeros trimestres de 2024, el porcentaje de microempresas con dificultades financieras ha vuelto a incrementarse.

Es evidente, por lo tanto, que un alto porcentaje de microempresarios aún no se han recuperado del impacto combinado de la pandemia del COVID-19 y la inflación en sus resultados financieros.

Figura 2.17. Porcentaje de microempresarios que enfrentan dificultades financieras



Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

Cabe agregar que las dificultades financieras limitan el crecimiento de las microempresas de las siguientes maneras:

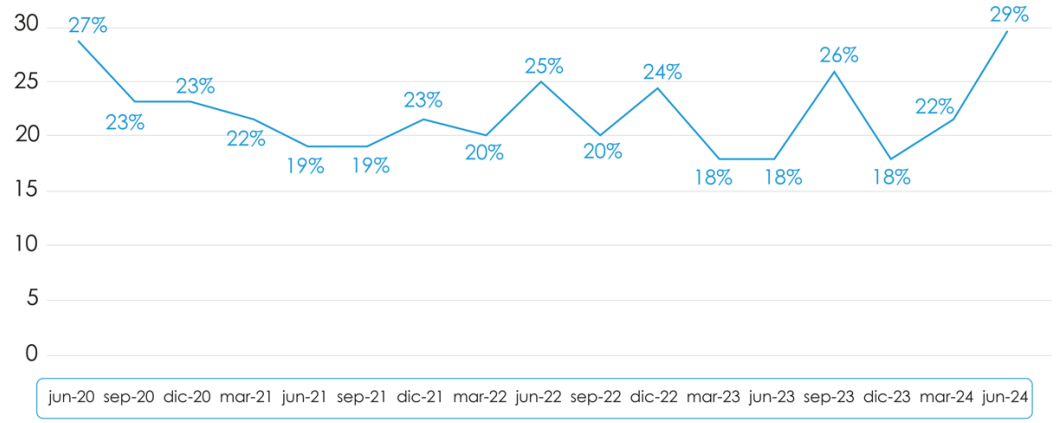
- Acceso limitado al crédito: Las microempresas con dificultades enfrentan problemas para obtener financiamiento y, cuando lo logran, lo hacen a tasas altas, lo que incrementa sus costos financieros.
- Deterioro de la calificación crediticia: Las dificultades financieras provocan retrasos en el pago de préstamos, lo que perjudica la calificación crediticia y complica el acceso a futuros créditos.
- Pérdida de oportunidades de negocio: Las restricciones financieras han causado a muchas microempresas la pérdida de oportunidades que podrían haber impulsado su crecimiento.

2.3.4. Escasez de mercadería

La escasez de mercadería frena el crecimiento de las microempresas al generar varias dificultades: imposibilita satisfacer la demanda de los clientes, lo que reduce las ventas; aumenta los costos al obligar a pagar precios más altos por insumos; interrumpe la producción por falta de materias primas; y provoca la pérdida de clientes habituales debido a la incapacidad de cumplir con los pedidos.

La Figura 2.18 muestra que este problema fue especialmente crítico para las microempresas durante la fase más aguda de la pandemia de COVID-19, pero que luego fue perdiendo relevancia gradualmente, aunque ha vuelto a aumentar en los dos primeros trimestres del año. Además, cabe destacar que este problema que se agudiza repentinamente debido a factores como el aumento en los precios del combustible y las tarifas de transporte internacional, huelgas de transportistas en países vecinos, pérdidas significativas en las cosechas, entre otros.

Figura 2.18. Porcentaje de microempresarios que reportan escasez de mercadería.



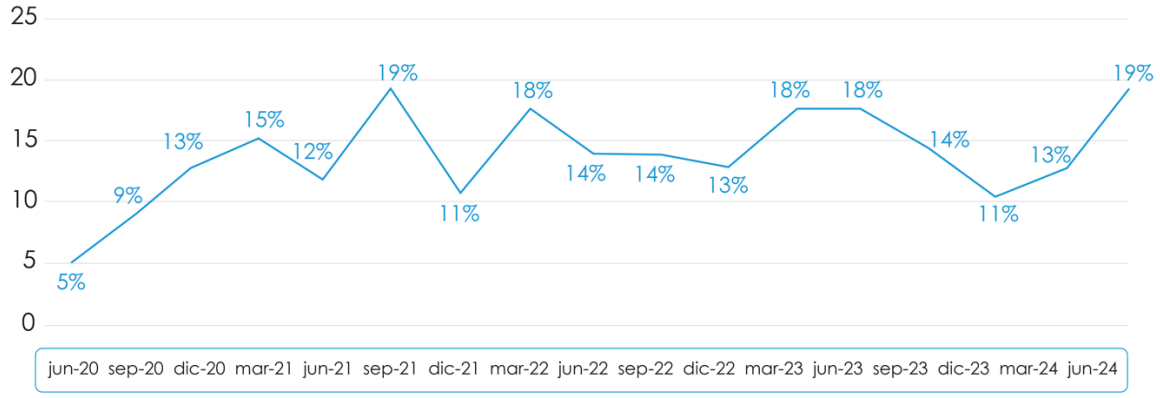
Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

2.3.5. Situaciones familiares y personales.

Además de los desafíos propiamente empresariales, los microempresarios suelen enfrentar obstáculos externos como desplazamientos por amenazas, accidentes, encarcelamiento, migración, enfermedades o incluso la muerte de familiares, que, aunque no estén directamente relacionados con el negocio, pueden afectar su crecimiento y sostenibilidad. Según la Figura 2.19, en los últimos cuatro años, el 14% de los microempresarios han reportado, en promedio, que deben atender situaciones familiares y personales de esta naturaleza. La pandemia de COVID-19 parece haber sido un factor que disparó inicialmente este factor, debido a la hospitalización o muerte de familiares. Posteriormente, el accionar de pandillas y el establecimiento del régimen de excepción han agravado esta situación, obligando a muchos microempresarios a asumir gastos extraordinarios relacionados con problemas legales de sus familiares. Llama también la atención que este obstáculo ha ganado relevancia durante los dos primeros trimestres de 2024.

Los microempresarios que reconocen estos desafíos y toman medidas proactivas suelen ser más resilientes y manejan mejor las dificultades. Entre las estrategias de mitigación se incluyen: delegar o compartir responsabilidades en caso de emergencias familiares, implementar una planificación sólida tanto personal como empresarial, fomentar una cultura de apoyo mutuo y empatía en el negocio y en la familia, y mantener una comunicación abierta en ambos entornos.

Figura 2.19. Porcentaje de microempresarios que han tenido que atender situaciones familiares y personales que han afectado sus negocios.



Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

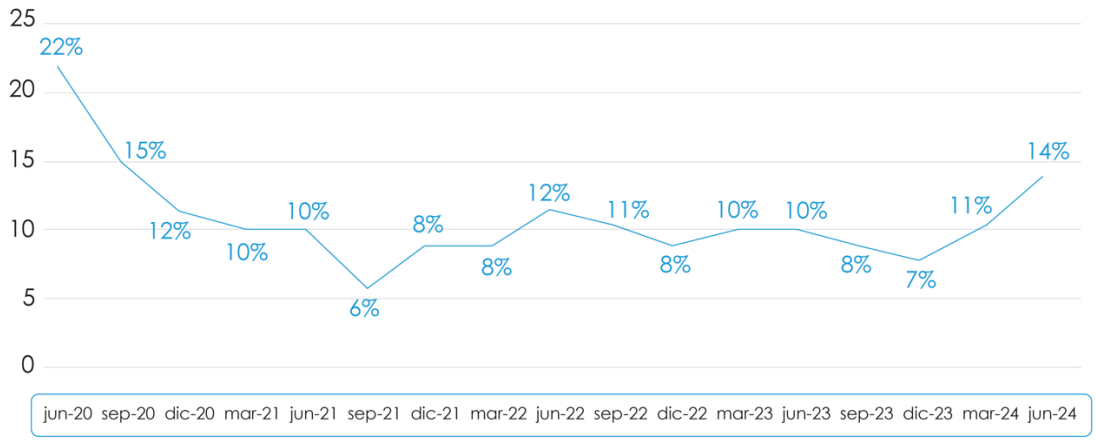
2.3.6. Disposiciones del gobierno y los municipios.

Las empresas deben cumplir con una variedad de leyes, reglamentos, ordenanzas municipales y otras disposiciones tanto del gobierno central como de los gobiernos locales, algunas de las cuales operan como inhibidores de sus actividades. Para las microempresas, las más relevantes incluyen las relacionadas con el reordenamiento territorial, los cambios en el uso del suelo, los permisos de funcionamiento y acceso a servicios públicos, y las normativas ambientales, entre otras.

Según la Figura 2.20, un promedio del 11% de los propietarios de microempresas se han visto afectados por disposiciones gubernamentales a lo largo de los 17 trimestres estudiados. El mayor impacto se registró en el segundo semestre de 2020, cuando el 22% de los empresarios reportaron afectaciones debido al cierre de la economía y las restricciones para contener la pandemia de COVID-19. Aunque en 2021 este porcentaje disminuyó, repuntó en el segundo y tercer trimestre de 2022, coincidiendo con el reordenamiento del centro histórico de San Salvador, que comenzó en abril de ese año y provocó el desalojo de muchos negocios. En 2023, el porcentaje de empresarios afectados disminuyó

ligeramente a un promedio de 8.8%. Sin embargo, durante el primer semestre de 2024, aumentó nuevamente llegando al 14%.

Figura 2.20. Porcentaje de microempresarios que expresan haber sido afectados por disposiciones del gobierno central o de los municipios.

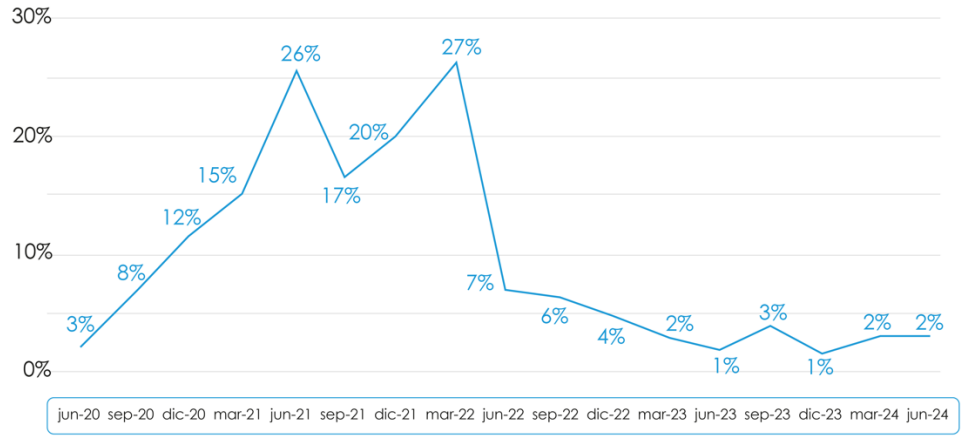


Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

2.3.7. Delincuencia

En cuanto al porcentaje de microempresarios afectados por la delincuencia, se identifican tres etapas en el período analizado. La primera, desde el segundo trimestre de 2020 hasta el primer trimestre de 2021, muestra un crecimiento en este indicador a medida que la economía se reabría tras la pandemia, lo que permitió que las pandillas retomaran sus actividades, incluidas las extorsiones a las microempresas. En la segunda etapa, entre el segundo trimestre de 2021 y el primer trimestre de 2022, el porcentaje de empresarios afectados alcanzó su punto más alto, con un promedio del 22.5%. Finalmente, la tercera etapa, transcurrida desde el segundo trimestre de 2022 luego de la implementación del régimen de excepción hasta la fecha, se caracteriza por una drástica reducción de los actos delincuenciales contra las microempresas. Tal ha sido el impacto de dicha medida que, para el segundo trimestre de 2024, solo 2 de cada 100 empresarios reportaron haber sido afectados, lo que sugiere que la delincuencia ha dejado de ser una limitante significativa para la sostenibilidad y el crecimiento de las microempresas.

Figura 2.21. Porcentaje de microempresarios afectados por la delincuencia.



Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI

2.4. Conclusiones y recomendaciones.

Optimismo en un entorno adverso: A pesar de operar en un entorno relativamente adverso, las microempresas mantienen una perspectiva optimista. El índice de confianza empresarial, que compara la confianza actual con un período base, ha mostrado una tendencia a la baja, lo que sugiere inquietud entre los empresarios sobre las condiciones económicas y del negocio. Sin embargo, la confianza no se ha desplomado; los empresarios siguen manifestando un optimismo cauteloso, con la esperanza de una recuperación y crecimiento económico, a pesar de los retos.

Impacto de la inflación en el empleo, las ventas y la inversión: La inflación ha elevado los costos de las mercaderías e insumos, afectando la rentabilidad y obligando a muchas microempresas a ajustar sus operaciones. Esto ha provocado en algunos casos una caída en las ventas, llevando a recortes en el empleo y una menor disposición para invertir.

Resiliencia y adaptabilidad de las microempresas: A pesar de los múltiples obstáculos que enfrentan, las microempresas han demostrado una notable resiliencia y capacidad de adaptación. Han adoptado soluciones creativas para superar los desafíos, incluyendo la búsqueda de nuevos proveedores, la innovación en productos y servicios, la optimización de procesos internos, y la adaptación a las disposiciones del gobierno central y los municipios.

Gestión financiera prudente: Es esencial que las microempresas practiquen una gestión financiera cautelosa, diversificando sus fuentes de financiamiento y optimizando sus costos operativos.

Alianzas estratégicas: Formar alianzas estratégicas con otras empresas para compartir recursos, conocimientos y acceder a nuevos mercados es clave para enfrentar ciertos desafíos de las microempresas como el aumento de la competencia y la escasez de mercadería

Capítulo 3: Las microempresas en El Salvador: del refugio en la informalidad a la inclusión socioeconómica.

3.1. Introducción.

La importancia socioeconómica de las microempresas en El Salvador se expresa de diferentes maneras. No solo conforman más del 94% del total de empresas en el país, sino que también aportan más de un tercio del Producto Interno Bruto (PIB). Además, proporcionan empleo a más del 60% de la población económicamente activa, principalmente mujeres. Adicionalmente, constituyen un freno eficaz para las migraciones al proporcionar arraigo, empleo inicial a jóvenes y distribuirse ampliamente en todo el país. Por estas razones, en El Salvador las microempresas son consideradas el verdadero motor de la economía del país.[7]

No obstante, también existe otra visión sobre las microempresas. Debido a que la mayoría nacen como personas naturales, al margen de los controles administrativos, sin contabilidad formal y sin tributar directamente al Estado, a menudo se les considera, erróneamente, como sinónimos del sector informal.[8] Simplistamente, suelen ser vistas como un grupo bastante homogéneo de individuos dedicados a la comercialización de bienes que suelen instalarse temporalmente en espacios públicos como plazas, parques, carreteras, semáforos o paradas de autobuses. En este grupo también se incluye a aquellos que, desplazándose en vehículos motorizados, anuncian productos mediante bocinas en diversas comunidades. Asimismo, se incorpora a vendedores que, llevando productos en la cabeza o en los hombros, efectúan visitas casa por casa o utilizan el transporte colectivo para vender frutas o verduras. Se asume, además, que sus transacciones comerciales las realizan sin emitir facturas de IVA, que no pagan impuestos por las rentas percibidas y que tampoco realizan las cotizaciones correspondientes al Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) y a las Administradoras de Fondos para Pensiones (AFP). Al ser consideradas como sinónimo del sector informal, las microempresas también suelen ser vistas como un freno al progreso social y económico, debido a que se asume que todos sus trabajadores no gozan de protección social ni de ciertas prestaciones que son parte de los derechos laborales reconocidos internacionalmente.

---

[7] Conamype, Proyecto de política de integración económica para la microempresa en El Salvador, San Salvador, marzo de 2023, 18.

[8] Conamype, Encuesta nacional de la micro y pequeña empresa 2017. El Salvador productivo Las MYPE moviendo economía en los territorios, 2017, 52.

Desde esta última perspectiva, es habitual que se sugiera al gobierno enfocar sus esfuerzos en la formalización de las microempresas, considerándola como el mecanismo más eficaz para asegurar la inserción socioeconómica de todas las personas que trabajan en estas empresas, incluidos sus propietarios. Sin embargo, esta sugerencia parte del supuesto erróneo de que la formalización está al alcance de todas las microempresas y que, automáticamente, conlleva una variedad de beneficios para los propietarios tales como: mayor acceso a créditos y en condiciones más favorables, expansión de la base de clientes, oportunidad de obtener apoyos de diversas instituciones, capacidad de registrar y deducir el IVA en las operaciones, e incluso el fortalecimiento de su capacidad para interactuar con el gobierno.

Pero, contrariamente a lo que a menudo se supone, una característica relevante de los microempresarios en El Salvador es precisamente su extrema diversidad. Ciertamente, miles de ellos se desplazan de manera ambulante en lugares públicos, pero otros tantos operan desde espacios fijos, ya sea públicos o privados. La mayoría no cumple con las obligaciones fiscales establecidas, pero, según la Encuesta MYPE 2017, el 15.6% lleva una contabilidad formal y un 7.7% adicional cumple con la obligación de declarar el IVA.[9] Además, como señala un estudio de Conamype de 2004: "… si bien es cierto que existe una alta proporción unidades económicas de sobrevivencia, con niveles de ventas, ganancias, productividad y remuneración de sus trabajadores muy limitadas, también lo es, que existe un grupo importante de empresas con niveles de desarrollo y perspectivas de crecimiento capaces de brindar un nivel de vida decente a sus propietarios y trabajadores y tener un impacto positivo en el desarrollo económico y social del país.[10]

Partiendo de esta realidad, acá se asume que la formalización de las microempresas es un objetivo y no una estrategia. Concordantemente, el propósito de la investigación presentada en este capítulo del Informe consiste en identificar los principales factores que obstaculizan el logro de dicho objetivo y explorar el tipo de incentivos que podrían ser más eficaces para su consecución.

Con este propósito, se llevó a cabo una revisión bibliográfica que abordó tanto los obstáculos como los incentivos tradicionalmente asociados a la formalización de las microempresas. Además, se desarrolló una encuesta en la que participaron 1,251

[9] Ibid.

[10] Conamype, "Dinámica de las Mype en El Salvador: Bases para la toma de decisiones", Encuesta de seguimiento sectorial 2004. Elaborado por Miguel Cabal y levantamiento de encuesta por parte de Digestyc, 106.

empresarios del sector. La encuesta exploró diversos aspectos, incluyendo: a) Las razones por las cuales los microempresarios que operan en la informalidad o son semiformales no realizan declaraciones de IVA o no cotizan al ISSS o a las AFP. b) El tipo de servicios gubernamentales a los que desearían tener acceso prioritario y los aportes que estarían dispuestos a hacer para acceder a estos servicios. c) Los beneficios que anhelarían recibir en caso de formalizar su negocio. d) Sus márgenes de ganancia, la disposición para pagar impuestos y el porcentaje de las ganancias que considerarían justo para ser reconocidos formalmente. e) Si han considerado formalizar su negocio y los obstáculos que han enfrentado. f) La disposición a aceptar un empleo formal que les proporcione ingresos equivalentes a los generados por su negocio.

Luego, para poder organizar y analizar la información recolectada, los empresarios encuestados fueron divididos de acuerdo a: a) su sexo (femenino y masculino); b) el tamaño de sus empresas (de subsistencia, si sus ventas mensuales eran de hasta US$1,300; de acumulación simple, si sus ventas eran de US$1,301 a US$4,600; de acumulación ampliada, si sus ventas por mes oscilaban entre US$4,601 y US$9,200; y microempresarios de expansión, si las ventas mensuales superaban los US$9,200); c) la actividad económica en la que se desempeñan (agropecuario, comercio, producción, servicios y transporte); su nivel educativo; y d) si operan en un lugar fijo o de manera ambulante.

3.2. La formalización de las microempresas: ¿Un medio o un objetivo?

Algo que distingue a los países que mayores avances han experimentado en desarrollo humano, es que sus políticas económicas y sociales están guiadas por objetivos y metas humanas. Objetivos como el acceso universal a servicios de educación y salud de calidad, a una vivienda y un hábitat placenteros, el pleno empleo y el mejoramiento progresivo de la productividad y los salarios reales (eficiencia salarial), la disminución de las desigualdades, etc. tienen preeminencia sobre otros que, como el crecimiento económico, la ampliación y diversificación de las exportaciones, la atracción de la inversión extranjera y el fortalecimiento de la estabilidad macroeconómica. Estos últimos, aunque indispensables para aumentar las oportunidades de las personas, no son fines en sí mismos.

No sorprende, por lo tanto, que naciones que han experimentado progresos económicos y sociales formidables durante las últimas décadas –tales como Singapur, Irlanda, China y Corea del Sur– tengan en común haber asignado prioridad máxima al pleno empleo y haberla mantenido incluso después de alcanzado el objetivo. El logro del pleno empleo ha sido también objetivo prioritario de la Reserva Federal de Estados Unidos desde su fundación, así como del Banco Central de Japón y del Banco Central Europeo.

En correspondencia con ese objetivo, los indicadores de empleo, desempleo, subempleo, empleo informal, productividad laboral, salarios y trabajo decente son comúnmente utilizados para establecer metas y objetivos de mediano plazo a través de los cuales evalúan los resultados de sus planes económicos.

En El Salvador, sin embargo, el pleno empleo y la eficiencia laboral nunca han sido asumidos como objetivos centrales en los modelos, planes, estrategias y políticas de desarrollo que se han implementado durante los 200 años de vida independiente.

Partiendo de que en El Salvador los cotizantes del ISSS y de las AFP solamente representan el 31.2% y el 28.2% de la PEA, respectivamente, trazarse como objetivo la formalización de las microempresas sería una manera cercana de a apostarle al pleno empleo, dado que las tasas de desempleo abierto son bajas y, aunque hay muchos empleados en condiciones de informalidad que trabajan en o para empresas formales, la inmensa mayoría proviene de las MYPES.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) sostiene al respecto que el predominio de la informalidad en las microempresas plantea múltiples problemas a los trabajadores, a las empresas y a la sociedad en su conjunto.[11]

A los trabajadores, porque la mayoría de dichos empleos son de baja productividad y mala calidad. Están expuestos a riesgos, especialmente frente a situaciones como enfermedades, accidentes de trabajo, pérdidas de ingreso por invalidez, despido y vejez. Asimismo, los trabajadores no están habilitados para ejercer sus derechos laborales en términos de horarios laborales, pago de horas extraordinarias, salario mínimo, vacaciones pagadas y afiliación sindical, entre otros. Está limitada capacidad para hacer valer sus derechos básicos, por su parte, se origina en la ausencia de un contrato escrito. Además, en América Latina existe evidencia estadística que demuestra que una proporción mayoritaria de los ocupados que se encuentran en pobreza se desempeñan en empleos informales.

A los empresarios, porque operar en la informalidad limita el acceso al financiamiento de las entidades financieras formales y, por tanto, les expone a costos financieros mayores. Los problemas de registro de activos a nombre de la empresa también restringen su capacidad de endeudamiento y las posibilidades de inversión. La informalidad también excluye el acceso a ciertos mercados y la participación en licitaciones del sector público. Además,

[11] Linda Deelen, Editora. Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en América Latina. Experiencias, avances y desafíos Santiago, Organización Internacional del Trabajo, 2015, 27-28.

las empresas informales son más vulnerables ante casos de extorsión por parte de funcionarios corruptos y no suelen ser consideradas como destinatarias de los servicios que brindan las diferentes agencias públicas dedicadas al desarrollo productivo. Adicionalmente, habría que agregar que las empresas informales suelen ser mal vistas por considerárseles competencia desleal de las empresas formales en los mercados de bienes y servicios.

A la sociedad en su conjunto, porque habitualmente se asocia a la informalidad con la estrecha base de contribuyentes del sistema impositivo. Sin embargo, sobre este aspecto existe una diversidad de estudios que muestran que el potencial incremento en la carga tributaria derivado de la formalización de las microempresas sería marginal. Más bien son otros los inconvenientes que genera la informalidad a la sociedad. Entre ellos, la escasa capacidad del Estado para asegurar que los trabajadores tengan condiciones justas de trabajo, controlar formas de explotación de los trabajadores como el trabajo infantil y el trabajo forzoso, identificar prácticas ilegales y fiscalizar las regulaciones ambientales. Otro de los problemas es la reducida cobertura de los sistemas de seguridad social y la consecuente presión sobre el gasto social a futuro cuando los ocupados informales dejan la etapa activa de la vida laboral.

3.3. ¿Combatir la informalidad en las microempresas o facilitar su integración socioeconómica?.

El documento de la OIT antes citado también subraya que la informalidad en la mayoría de las microempresas más que una elección voluntaria es una estrategia bastante eficaz utilizada por las familias de bajos recursos en su lucha por la supervivencia.[12]

Muchas personas crean microempresas informales o se emplean en ellas porque no encuentran empleo formal, porque buscan un complemento de ingresos para sus familias o simplemente porque tienen interés en algún emprendimiento.

Adicionalmente, al presentar barreras de entrada bajas, el empleo en microempresas informales constituye una opción viable para grupos vulnerables que suelen ser excluidos del mercado laboral debido a factores como la calificación, edad, sexo u origen. Para muchas mujeres también representa una oportunidad de trabajo desde el hogar que es compatible con las responsabilidades de cuidado y las tareas domésticas. Los jóvenes también pueden combinar el trabajo informal con sus estudios, obteniendo así experiencia laboral y generando ingresos.

[12] Ibid. 29.

No menos relevante es el hecho de que los microempresarios que operan en la informalidad tienden a ofrecer bienes y servicios con estándares de calidad más bajos, pero a precios más asequibles. Esto es especialmente valorado por los sectores de bajos ingresos de la población, especialmente en períodos de crisis.

Si la creación de trabajo decente[13] fuera lo suficientemente extensa en El Salvador, sería lógico combatir frontalmente la informalidad hasta su erradicación. No obstante, en los últimos 30 años por cada cinco empleos creados en el país, solo uno califica bajo la categoría de trabajo decente establecida por la OIT.[14] Es dentro contexto como este que la OIT sostiene que la mejor ruta a seguir es respaldar a las microempresas que operan en la informalidad para que transiten a la economía formal, tomando en cuenta su extrema heterogeneidad.

Conamype ha realizado al respecto un revelador análisis que muestra cómo la legislación tributaria en El Salvador, posiblemente sin la intención, acaba convirtiéndose en un obstáculo para el crecimiento de las microempresas. Según este estudio, mientras una persona empleada en el sector formal está exenta de impuestos hasta alcanzar ingresos mensuales de US$ 487.5, un microempresario legalmente tendría que convertirse en contribuyente al superar los US$ 476.19 en ventas mensuales,[15] a pesar de que sus utilidades por mes posiblemente no excedan los US$ 100.[16] Además, al alcanzar ese techo de ventas el microempresario adquiere la obligación de contratar personal para llevar la contabilidad, registrar y declarar el IVA, presentar declaraciones de renta, obtener licencias de operación, cumplir con tributos municipales y registrarse en el Registro de Comercio del

---

[13] La OIT define el trabajo decente como el que ofrece una remuneración justa, protección social para el trabajador y su familia, buenas condiciones y seguridad en el lugar de trabajo, posibilidades de desarrollo personal y reconocimiento social, así como igualdad en el trato para hombres y mujeres.

[14] William Pleites, La economía salvadoreña después de la Independencia. Por qué estamos como estamos. Colección Bicentenario, 12. Serie Histórica, vol.2.Ministerio de Educación, San Salvador, El Salvador, 2022, 530. La tasa de trabajo decente equivale al porcentaje de trabajadores integrantes de la PEA que cuentan con un puesto de trabajo con un nivel de remuneración equivalente al costo de la canasta de mercado del IPC (diferenciado por área geográfica) y protección social (contrato de trabajo y cobertura de seguridad social).

[15] De acuerdo con el Art. 28 de la Ley del IVA, cuando las ventas de un negocio o empresa en 12 meses superan el equivalente a ₡50,000.00 colones (US$5,714.29), equivalentes a US$ 476.19 mensuales, adquiere la calidad de contribuyente.

[16] Conamype estima que, asumiendo una utilidad del 20%, la utilidad de una empresa con ventas brutas anuales de $5,714.29 serían de $1,142.86 anuales, o de US$95.24 al mes.

CNR, entre otros requisitos. Por consiguiente, aplicar la ley en estos casos significaría pauperizar aún más a personas y familias que ya son pobres o pobres extremas.

3.4. Inhibidores e incentivos para la formalización de las microempresas.

3.4.1. Aspectos metodológicos y algunos resultados generales.

La encuesta se llevó a cabo durante el mes de diciembre de 2023 con la participación de 1,251 micro y pequeños empresarios. Cerca de 80 % de los participantes respondieron la encuesta de forma virtual, mientras que el 20 % restante lo hizo de manera presencial.

Con relación al tamaño de las empresas, clasificadas según el promedio de ventas mensuales, se encontró que el 41.7 % eran de subsistencia (con ventas de hasta $1,300), el 37.8 % de reproducción simple (con ventas entre $1,301 y $4,600), el 11.7 % de reproducción ampliada (con ventas entre $4,601 y $9,200), y el 8.8 % restante eran microempresarios de expansión (con ventas superiores a $9,200). Las ventas mensuales promedio de las empresas se calcularon considerando sus ventas diarias promedio y el número de días que trabajan en promedio en una semana.

La cantidad de empresas a encuestar se determinó mediante la técnica de muestreo aleatorio con afijaciones proporcionales, utilizando un nivel de confianza del 95 % y un margen de error del 3.1 %. Este cálculo se basó en una estimación del número de microempresas a nivel nacional proporcionada por la revista Microenfoque, junto con su distribución en los estratos muestrales de actividad económica y tamaño. Sin embargo, al llevar a cabo las encuestas para esta investigación, no se logró alcanzar la meta establecida para el sector agropecuario pues participaron solo 58 negocios. Lo anterior le confiere poca representación estadística al sector y debe ser considerado con cautela durante la interpretación de sus resultados. En cuanto a la distribución de los resultados por actividad económica, se obtuvo que el 53 % de los microempresarios encuestados pertenece al sector del comercio (incluyendo la venta de verduras, tiendas, ventas ambulantes, entre otros), el 18.7 % a servicios (que engloba la venta de comida, pupuserías, tortillerías, corte de pelo, etc.), el 15.3 % a producción (que abarca la fabricación de productos artesanales, carpinterías, panaderías, elaboración de productos lácteos, ropa, calzado, entre otros), el 8.4 % a transporte y el 4.6 % al sector agropecuario.

El formulario de la encuesta contenía preguntas filtro que permitían excluir del análisis a microempresas incorporadas ya al sector formal que recibieron el cuestionario. Esto permitió enfocar el estudio en aquellas unidades de negocio informales y semiformales (que cumplen con algún nivel de formalidad). Específicamente, para efectos de este estudio se

consideró como negocio semiformal aquel que cumple con al menos una de las siguientes condiciones: paga cotizaciones al ISSS para todos o algunos de sus trabajadores, paga cotizaciones de AFP para todos o algunos de sus empleados o realiza la declaración del IVA. El empresario informal, en cambio, no realiza ninguno de los pagos mencionados anteriormente.

Entre los resultados generales arrojados por la encuesta se destacan los siguientes:

De los 1,251 microempresarios encuestados, el 57.3 % eran mujeres y el 41.7 % hombres, lo cual está en consonancia con la tendencia arrojada por otros estudios sobre la predominancia femenina en este tipo de empresas.

Por nivel educativo, aproximadamente 7 de cada 10 encuestados estudiaron hasta séptimo grado o algún grado de bachillerado. Únicamente un 17.6 % indicó haber estudiado hasta sexto o un grado menor y solo el 16.1 % de los encuestados indicó poseer un grado de educación superior.

Por tamaño del negocio, el 80% de los encuestados eran microempresarios de subsistencia y acumulación simple. El 20% restante eran microempresarios de acumulación ampliada y expansión

Respecto a la modalidad de operación, el 66.4 % de las microempresas lo hace en un lugar fijo, mientras que el 33.6 % restante lo hace de manera ambulante.

Tabla 3.1. Distribución de la muestra de microempresarios encuestados por sexo, tamaño y actividad económica a la que se dedican y espacio en el que operan

Categoría	N° de empresarios	% de empresarios
Total	1,251	100.0
Sexo		
Femenino	717	57.3
Masculino	534	42.7
Nivel educativo		
Sexto grado o menos	220	17.6
Entre séptimo y noveno grado	355	28.4
Algún grado de bachillerato	474	37.9
Educación superior (técnica o universitaria)	202	16.1
Tamaño (ventas mensuales)		
Hasta $1,300	522	41.7
Entre $1,301 y $4,600	473	37.8
Entre $4,601 y $9,200	146	11.7
Entre $9,201 y $83,000	110	8.8
Actividad económica		
Agropecuario	58	4.6
Comercio	663	53.0
Producción	191	15.3
Servicios	234	18.7
Transporte	105	8.4
Operación		
De forma ambulante	420	33.6
Lugar fijo	831	66.4

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre inhibidores e incentivos para la formalización de las microempresas. Diciembre 2023.

3.4.2. Niveles de informalidad de los microempresarios.

El término "sector informal" fue acuñado por el antropólogo económico Keith Hart a principios de la década de 1970 y luego utilizado por una misión especialistas de la OIT en Kenya para caracterizar un conjunto de actividades que no se les reconocía, registraba,

protegía ni reglamentaba, pero que incluía desde las que generaban trabajo marginal de sobrevivencia hasta empresas rentables.[17]

A partir de la introducción del término, se desarrolló un debate durante más de tres décadas, hasta que en la Conferencia Internacional del Trabajo de 2002 se propuso sustituir el término de sector informal por el de economía informal. Además, en lugar de proporcionar una definición específica de economía informal suministró parámetros para su comprensión como "todas las actividades que, en la legislación o la práctica, no recaen en el ámbito de mecanismos formales o estos son insuficientes".

Sin embargo, ambos términos continúan utilizándose y no siempre bajo el mismo significado. En el caso de la OIT las definiciones que utilizan son los siguientes:

Sector informal: conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esa actividad. Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala, con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Las relaciones de empleo - en los casos en que existan - se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales.[18]

Economía informal como "… todas las actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que en la legislación o en la práctica están insuficientemente cubiertas por sistemas formales o no lo están en absoluto."[19]

---

[17] OIT. La economía informal y el trabajo decente: una guía de recursos sobre políticas, apoyando la transición hacia la formalidad. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo, 2013, 4.

[18] OIT, Resolución sobre las estadísticas del empleo informal, adoptada por la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo. Recuperado de: https://www.ilo.org/public/spanish/bureau/stat/download/res/infsec.pdf. En El Salvador, sin embargo, el sector informal es definido como "… el segmento del mercado de trabajo urbano compuesto por asalariados y trabajadores familiares ocupados en establecimientos de menos de cinco trabajadores; y trabajadores por cuenta propia y patronos de empresas con menos de cinco trabajadores en ocupaciones no profesionales, técnicos, gerenciales o administrativos". DIGESTYC, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 2017. Recuperado de: http://www.digestyc.gob.sv/index.php/temas/des/ehpm/publicaciones-ehpm.html.2017; pp. 32).

[19] No abarca las actividades ilícitas, en particular la prestación de servicios y la producción, venta, posesión o consumo de bienes prohibidos por la legislación, incluyendo la producción y el tráfico ilícitos de estupefacientes, la fabricación y el tráfico ilícitos de armas de fuego, la trata de personas y el blanqueo de dinero, tal como se definen en los tratados internacionales pertinentes. OIT, Recomendación sobre la transición de la economía informal a la economía formal. Recuperado de: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_379098.pdf 2015a).

Para el propósito de este trabajo, consideraremos que una microempresa se clasifica como formal cuando cumple con las obligaciones de realizar las cotizaciones correspondientes al Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) y a las Administradoras del Fondo de Pensiones (AFP) para sus trabajadores, además de operar como agente de retención del Impuesto al Valor Agregado (IVA). Se considerará como semiformal aquella microempresa que cumple únicamente con una o dos de estas obligaciones, mientras que se catalogará como informal si no cumple con ninguna de ellas.

Partiendo de estas últimas definiciones, a los 1,251 microempresarios que participaron en la encuesta se les preguntó si cotizaban al Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) para "todos", "algunos" o "ninguno" de sus empleados. También se les consultó acerca de si realizaban aportes a las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) para "todos", "algunos" o "ninguno" de sus empleados, así como si retenían y declaraban el Impuesto al Valor Agregado (IVA) por sus ventas.

De acuerdo con la Tabla 3.2, el 76 % de los microempresarios encuestados realizaba ninguna de las tres operaciones antes señaladas, por lo que son parte del denominado sector informal. El 24% restante forman parte de lo que en este estudio se denomina sector semiformal, en el sentido de que solamente cumplen con una o dos de esas obligaciones.

Tabla 3.2. Porcentaje de empresarios según su nivel de informalidad

Categoría de análisis	Informal	Semiformal	Total
Total	76.0	24.0	100
Sexo			
Femenino	79.5	20.5	100
Masculino	71.3	28.7	100
Nivel educativo			
Sexto grado o menos	86.4	13.6	100
Entre séptimo y noveno grado	81.7	18.3	100
Algún grado de bachillerato	72.4	27.6	100
Educación superior (técnica o universitaria)	63.4	36.6	100
Tamaño (ventas mensuales)			
Hasta $1,300	79.1	20.9	100
Entre $1,301 y $4,600	76.3	23.7	100
Entre $4,601 y $9,200	76.0	24.0	100
Entre $9,201 y $83,000	60.0	40.0	100
Actividad económica			
Agropecuario	65.5	34.5	100
Comercio	78.9	21.1	100
Producción	78.0	22.0	100
Servicios	75.6	24.4	100
Transporte	61.0	39.0	100
Operación			
De forma ambulante	80.0	20.0	100
Lugar fijo	74.0	26.0	100

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre inhibidores e incentivos para la formalización de las microempresas. Diciembre 2023.

Al examinar los resultados desglosados según sexo del empresario, nivel educativo, tamaño del negocio, actividad económica y modalidad de operación, se observa que los negocios completamente informales son predominantes en todas las categorías. Sin embargo, destaca la significativa presencia del 40 % de microempresas de expansión, el 39 % de negocios en el sector transporte y el 36.6 % de quienes tienen estudios de educación superior que clasifican como semiformales. Este resultado se atribuye a que estos segmentos, además de contar con un mayor nivel educativo y con una capacidad

económica más robusta, mantienen una mayor clientela formal, lo que aumenta su capacidad, y también la presión, para cumplir con las obligaciones fiscales y laborales.

Por otro lado, al centrar la atención en las obligaciones, se observa que la más frecuentemente cumplida es la declaración del IVA, alcanzando el 17.7 % del total de los encuestados. Le sigue en importancia las cotizaciones al ISSS, con el 8.6 % de los encuestados, y, por último, los aportes a las AFP, con tan solo el 5.5 % de los encuestados (véase Tabla 3.3).

Dentro de las diversas categorías de microempresarios analizadas, quienes en mayor proporción se caracterizan por declarar el IVA son los microempresarios de expansión (37.3 %), los que operan en el sector transporte (31.4 %), los que poseen algún grado de educación superior (29.2 %), los de sexo masculino (22.1%) y los que realizan sus actividades en un lugar fijo (20.1 %). Bastante similar es el patrón con respecto al pago de cotizaciones al ISSS y a las AFP.

Tabla 3.3. Porcentaje de microempresarios que declaran IVA, cotizan al ISSS o hacen aportaciones a AFP por categoría de análisis.

Categoría de análisis	Declaran IVA	Pagan ISSS	Pagan AFP
Total	17.7	8.6	5.5
Sexo			
Femenino	14.5	7.3	5.4
Masculino	22.1	10.3	5.6
Nivel educativo			
Sexto grado o menos	8.2	5.9	2.7
Entre séptimo y noveno grado	11.5	6.5	3.4
Algún grado de bachillerato	21.9	10.5	7.4
Educación superior (técnica o universitaria)	29.2	10.4	7.9
Tamaño (ventas mensuales)			
Hasta $1,300	12.3	8.4	5.9
Entre $1,301 y $4,600	18.6	8.7	4.4
Entre $4,601 y $9,200	19.9	6.2	6.2
Entre $9,201 y $83,000	37.3	11.8	7.3
Actividad económica			
Agropecuario	25.9	13.8	8.6
Comercio	15.7	7.1	4.7
Producción	16.8	7.9	6.3
Servicios	16.2	10.7	6.0
Transporte	31.4	11.4	6.7
Operación			
De forma ambulante	13.1	8.1	5.0
Lugar fijo	20.1	8.8	5.8

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre inhibidores e incentivos para la formalización de las microempresas. Diciembre 2023.

La Tabla 3.3 también revela que el cumplimiento con las tres obligaciones analizadas (declaración de IVA y cotizaciones de ISSS y AFP) se incrementa proporcionalmente con el aumento del nivel educativo de los empresarios y el tamaño de sus empresas.

3.4.3. Razones por las que las microempresas no pagan ISSS o AFP a todos o algunos de sus empleados.

De los 1,251 encuestados, 1,229 indicaron que no pagan ISSS o AFP a todos sus empleados, a este grupo se le consultaron las razones que les inhiben a realizar estos aportes. El 38.9 % de ellos indicó que desconoce los requisitos, seguido por el 24.4 % que considera que "es muy caro". Sin embargo, es importante considerar la tercera opción más seleccionada por los microempresarios, que corresponde a que sus empleados prefieren que no se les descuente (23.9 %).

De acuerdo con el tamaño de negocio, las tres razones fundamentales mencionadas se mantienen para los empresarios de acumulación simple. Sin embargo, para los demás tamaños, estos motivos principales sufren algunos cambios. Mientras que para los negocios de subsistencia el desconocimiento de requisitos (40.4 %) y el costo (27.9 %) se mantienen como las dos principales razones, el tercer motivo varía, siendo con un 19.5 % que no ven los beneficios. Esto desplaza la opción de que los empleados prefieren que no se les descuente (16.8 %) al cuarto lugar. Para los empresarios de acumulación ampliada y microempresarios de expansión, la principal razón es que sus empleados prefieren que no se les descuente (41.3 % y 44.4 %, respectivamente), seguido por el desconocimiento de requisitos y por considerar que es "muy caro".

Por actividad económica, los microempresarios del sector comercio mantienen el orden de prioridad señalado por la generalidad de los empresarios participantes. En contraste, para el resto de sectores se reportan algunas variaciones. Para los empresarios de producción, servicios y transporte después del desconocimiento de requisitos (39.5 %, 37.7 %, 44.7 %, respectivamente), la segunda razón predominante es que sus empleados prefieren que no se les descuente (28.9 %, 28.5 %, 27.2 %). La tercera opción más seleccionada también varía también por sector. Para los empresarios del sector de producción corresponde a los altos costos (27.9 %), para los del sector de servicios, la tercera opción más seleccionada fue que no ven los beneficios (20.6 %), y para el sector transporte, demasiados trámites y burocracia (22.3 %). Finalmente, aunque con poca representatividad estadística, para los empresarios del sector agropecuario, el desconocimiento de los requisitos y que los trabajadores prefieren que no se les descuente son los motivos principales para no realizar estos pagos

(21.4 % ambas), seguido por un 19.6 % de empresarios del sector que indicaron la opción "el servicio que brindan no es bueno".

Para las microempresas que operan en forma ambulante, las tres principales razones se mantienen en el orden mencionado. Por el contrario, para quienes operan en un lugar fijo, el desconocimiento de requisitos (37.7 %) es la razón primordial, seguido porque los trabajadores prefieren que no se les descuente (27.0 %) y, como tercer motivo, que lo consideran "muy caro" (23.2 %).

Por nivel de informalidad, mientras que para los empresarios informales el orden de selección se mantiene, para los semiformales, que los trabajadores no quieren que se les descuente es la opción más seleccionada (37.7 %), seguido por el desconocimiento de requisitos (24.3 %) y como tercer motivo, con igual importancia para los, que son demasiados trámites y burocracia y que el servicio que se brinda no es bueno (17.3 % para ambos).

Tabla 3.4. Razones por las que los microempresarios no pagan ISSS o AFP a todos sus empleados. (Porcentaje de empresarios)

Categoría de análisis	A	B	C	D	E	F	G
Total	38.9	24.4	23.9	17.5	16.4	14.3	11.3
Sexo							
Femenino	40.1	24.6	22.3	17.3	16.3	11.6	10.8
Masculino	37.3	24.2	26.1	17.7	16.6	17.9	12.0
Nivel educativo							
Sexto grado o menos	43.8	25.1	19.2	17.4	12.8	14.2	14.6
Entre séptimo y noveno grado	39.4	26.9	23.8	19.5	17.8	13.6	12.7
Algún grado de bachillerato	37.3	23.9	24.3	16.9	14.8	15.4	10.4
Educación superior (técnica o universitaria)	36.2	20.4	28.6	15.3	21.9	13.3	7.1
Tamaño (ventas mensuales)							
Hasta $1,300	40.4	27.9	16.8	19.5	13.6	12.9	11.7
Entre $1,301 y $4,600	40.9	21.7	21.7	17.4	18.5	13.8	8.8
Entre $4,601 y $9,200	35.7	23.1	41.3	14.7	22.4	16.8	16.1
Entre $9,200 y $83,000	27.8	21.3	44.4	12.0	13.0	20.4	13.9
Actividad económica							
Agropecuario	21.4	17.9	21.4	17.9	10.7	19.6	16.1
Comercio	39.7	26.2	20.6	18.6	16.6	14.6	10.3
Producción	39.5	27.9	28.9	10.5	15.8	14.7	17.4
Servicios	37.7	20.2	28.5	20.6	15.4	12.7	8.3
Transporte	44.7	19.4	27.2	16.5	22.3	12.6	10.7
Operación							
De forma ambulante	41.2	26.9	17.9	16.5	14.5	11.4	13.8
Lugar fijo	37.7	23.2	27.0	18.0	17.4	15.8	10.0
Nivel de informalidad							
Informal	42.6	26.6	19.0	18.0	15.8	13.0	12.0
Semi informal	24.3	15.7	37.7	14.7	17.3	17.3	8.3

A Desconozco los requisitos

B Es muy caro

C Mis empleados prefieren que no les descuente

D No veo los beneficios

E Demasiados trámites y burocracia

F El servicio que brindan no es bueno

G Mis competidores no lo hacen

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre inhibidores e incentivos para la formalización de las microempresas. Diciembre 2023.

3.4.4. Obstáculos para la formalización de las microempresas.

A los 1,251 empresarios encuestados se les pidió que puntearan una serie de factores como obstáculos para que formalicen su negocio pagando ISSS, AFP e impuestos, las opciones de respuestas eran "muy decisivo", "poco decisivo" y "nada decisivo". En la Tabla 3.5, se muestra los resultados considerando las selecciones reportadas como "muy decisivo" para cada factor como porcentaje del total de empresarios.

Como principal obstáculo muy decisivo, los empresarios marcaron que los ingresos del negocio no alcanzan para pagar ISSS, AFP e Impuestos (37.2 %), seguido por altos costos (36.9 %) y como tercer obstáculo que son demasiados trámites para inscribirse (30.6 %).

Tabla 3.5. Obstáculos más decisivos para la formalización de acuerdo con los microempresarios encuestados

Categoría de análisis	A	B	C	D	E	F	G	H	I
Total	37.2	36.9	30.6	29.7	29.7	25.7	24.6	24.5	22.5
Sexo									
Femenino	38.5	37.5	30.4	28.5	29.8	26.4	23.6	24.8	20.4
Masculino	35.4	36.1	30.9	31.5	29.6	24.7	26.0	24.0	25.5
Nivel educativo									
Sexto grado o menos	42.7	43.2	35.9	37.7	35.9	28.6	38.6	28.6	28.6
Entre séptimo y noveno grado	35.5	34.1	33.2	31.5	31.0	29.0	20.0	25.6	21.1
Algún grado de bachillerato	36.5	36.5	27.6	26.4	26.8	22.6	23.0	21.9	21.7
Educación superior (técnica o universitaria)	35.6	36.1	27.2	25.7	27.7	23.8	21.3	23.8	20.3
Tamaño (ventas mensuales)									
Hasta $1,300	37.2	35.6	27.2	29.7	27.6	24.1	21.8	21.1	19.5
Entre $1,301 y $4,600	43.3	41.4	35.3	32.8	33.0	28.8	29.0	27.3	26.4
Entre $4,601 y $9,200	28.1	34.9	33.6	29.5	30.8	24.7	22.6	26.0	21.2
Entre $9,201 y $83,000	22.7	26.4	22.7	17.3	24.5	20.9	21.8	26.4	21.8
Actividad económica									
Agropecuario	44.8	27.6	32.8	36.2	31.0	24.1	29.3	29.3	31.0
Comercio	36.7	38.3	29.1	29.3	30.6	25.2	25.3	21.6	21.9
Producción	36.1	38.7	28.8	31.9	31.4	28.8	21.5	33.5	24.6
Servicios	40.2	37.2	36.8	29.9	26.5	26.5	26.1	24.4	20.5
Transporte	31.4	29.5	28.6	24.8	27.6	21.9	20.0	23.8	22.9
Operación									
De forma ambulante	33.6	33.8	27.6	28.8	29.0	26.2	23.1	23.1	24.5
Lugar fijo	39.0	38.5	32.1	30.2	30.1	25.4	25.4	25.2	21.5
Nivel de informalidad									
Informal	39.9	37.6	31.9	32.9	30.9	26.8	25.8	24.8	22.8
Semi informal	28.7	34.7	26.7	19.7	26.0	22.0	21.0	23.3	21.7

A Los ingresos de mi negocio no alcanzan para pagar ISSS, AFP e Impuestos

B Altos costos

C Demasiados trámites para inscribirse

D Desconozco los requisitos

E Demasiadas obligaciones legales

F Quienes me prestan no me lo piden

G No veo los beneficios

H Mis clientes no me piden facturas

I Mis competidores no declaran y me pone en desventaja

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre inhibidores e incentivos para la formalización de las microempresas. Diciembre 2023.

Por sexo, mientras que las empresarias siguen el mismo patrón general de selección de todos los encuestados, para los empresarios masculinos se observa un cambio, siendo los "altos costos" el obstáculo mayormente seleccionado (36.1 %), seguido por que los ingresos no alcanzan para pagar ISSS y AFP con un 35.4 % de las selecciones. Además, como tercer obstáculo se mencionó "desconozco los requisitos" con un 31.5 %, desplazando a una cuarta posición la opción de "demasiados trámites para inscribirse" (30.9 %).

En cuanto al tamaño del negocio, se observa un comportamiento similar de selección por parte de los empresarios de acumulación simple. En contraste, el resto de los tamaños reportan algunas variaciones. Aunque los empresarios de subsistencia mantienen como principales obstáculos que los ingresos no alcanzan para cubrir el pago de las aportaciones de ISSS y AFP e impuestos (37.2 %) y altos costos (35.6 %), el tercer motivo es porque desconocen los requisitos (29.7 %). Por otro lado, para los empresarios de acumulación ampliada, la prioridad se traslada a los altos costos (34.9 %), seguida por demasiados trámites para inscribirse (33.6 %) y, como tercera opción, demasiadas obligaciones legales (30.8 %). Finalmente, para los microempresarios de expansión, los motivos principales que los inhiben a formalizar sus operaciones son los altos costos y que los clientes no les piden factura (26.4 % para ambas opciones), seguido por demasiadas obligaciones legales con un 24.5 % de selecciones.

Por actividad económica, el sector servicios y transporte siguen la tendencia general de los encuestados. No obstante, para los empresarios del sector agropecuario predomina que los ingresos no les alcanzan para pagar ISSS, AFP e impuestos (44.8 %), seguido porque desconocen los requisitos (36.2 %) y como tercer obstáculo que son demasiados trámites para inscribirse (32.8 %). Por su parte, para los negocios de comercio y producción, los altos costos (38.3 % y 38.7 %, respectivamente) ocupan la primera posición, seguido por que los ingresos no les alcanzan para pagar ISSS, AFP e impuestos (36.7 % y 36.1 %, respectivamente). El tercer obstáculo más indicado por ambos sectores es, en el caso de comercio, demasiadas obligaciones legales (30.6 %) y producción con 31.9 % que desconocen los requisitos.

Para los empresarios que operan en un lugar fijo se mantiene la tendencia general de selección. En contraste, para quienes operan de forma ambulante, los "altos costos" son el principal obstáculo (33.8 %), seguido por que los ingresos no alcanzan para realizar pagos de ISSS, AFP e impuestos (33.6 %) y, en tercer lugar, un 29 % indicó que son demasiadas obligaciones legales.

De acuerdo al nivel de informalidad, para los empresarios informales se mantienen las dos primeras opciones de selección más frecuentes por la generalidad de los encuestados, cambiando como tercera opción que desconocen los requisitos (32.9 %) y desplazando demasiados trámites para inscribirse como cuarta opción (31.9 %). Finalmente, para los empresarios semiformales, el factor más decisivo como inhibidor a la formalización de su negocio son los altos costos (34.7 %), seguido por 28.7 % por que los ingresos no les alcanzan y por demasiados trámites para inscribirse (26.7 %).

3.4.5. Prioridades de los microempresarios en cuanto al posible acceso a servicios parcialmente financiados por el Estado.

Los 1,251 microempresarios encuestados compartieron sus prioridades de acceso a ciertos servicios en caso de que el Estado financiara parcialmente los costos. De acuerdo con los datos de la 3.6, los empresarios se inclinaron casi en igual medida por el ahorro para acceder a programas de vivienda (25 %), el ahorro para pensión o retiro (24.2 %) y el acceso a seguridad social (23.9 %).

Con relación a las diferentes categorías de análisis, no se observan diferencias sustanciales en cuanto a la selección de las prioridades de servicios indicadas por los empresarios. Sin embargo, se mencionan algunas excepciones:

Mientras que para los empresarios la mayor prioridad es, con un 26.6 %, el ahorro para pensión o retiro, para las empresarias es acceder a programas de vivienda (24.4 %).

Para quienes tienen sexto grado o menos, la mayor prioridad es el ahorro para vivienda (29.1 %), mientras que para quienes tienen estudios superiores, es el acceso a seguridad social (31.7 %).

Por tamaño de empresa, los negocios de subsistencia priorizan en igual proporción el acceso a programas de vivienda y el ahorro para pensión (23.6 % para ambos), mientras que los de acumulación simple mantienen el acceso a vivienda (27.3 %) como primera opción y el acceso a seguridad social (24.9 %) como segunda elección. Por su parte, para los microempresarios de acumulación ampliada y expansión la prioridad se inclina hacia acceso a seguridad social (27.4 % y 31.8 %, respectivamente), seguido por el ahorro para pensión o retiro y el acceso a programas de vivienda.

De acuerdo con la actividad económica, para el sector agropecuario y transporte, la selección principal se inclinó hacia acceso a seguridad social (25.9 % y 34.3 %, respectivamente), seguido por el ahorro para pensión o retiro y el ahorro para acceder a programas de vivienda como tercera opción. Por otro lado, para los empresarios del sector servicios, el ahorro para pensión o retiro (23.2 %) es la prioridad, seguido por el acceso a seguridad social y a programas de vivienda, ambos con igual importancia con un 22.2 %.

Tabla 3.6. Servicios gubernamentales prioritarios para las microempresas en caso de que sean parcialmente cubiertos por el Estado (porcentaje de empresarios)

Categoría de análisis	A	B	C	D	E	Total
Total	25.0	24.2	23.9	14.5	12.4	100
Sexo						
Femenino	24.4	22.5	23.3	16.5	13.4	100
Masculino	25.8	26.6	24.7	11.8	11.0	100
Nivel educativo						
Sexto grado o menos	29.1	19.5	21.8	11.8	17.7	100
Entre séptimo y noveno grado	26.5	26.5	18.3	17.2	11.5	100
Algún grado de bachillerato	23.4	24.1	25.7	14.8	12.0	100
Educación superior (técnica o universitaria)	21.8	25.7	31.7	11.9	8.9	100
Tamaño (ventas mensuales)						
Hasta $1,300	23.6	23.6	20.3	15.5	17.0	100
Entre $1,301 y $4,600	27.3	23.0	24.9	14.2	10.6	100
Entre $4,601 y $9,200	24.0	26.7	27.4	12.3	9.6	100
Entre $9,201 y $83,000	23.6	29.1	31.8	13.6	1.8	100
Actividad económica						
Agropecuario	15.5	20.7	25.9	20.7	17.2	100
Comercio	26.8	24.1	22.6	12.7	13.7	100
Producción	28.3	24.1	24.1	16.2	7.3	100
Servicios	22.2	23.1	22.2	18.4	14.1	100
Transporte	19.0	29.5	34.3	10.5	6.7	100
Operación						
De forma ambulante	24.3	24.8	21.0	17.1	12.9	100
Lugar fijo	25.4	23.9	25.4	13.1	12.2	100
Nivel de informalidad						
Informal	24.1	23.8	23.6	15.5	13.1	100
Semi informal	28.0	25.7	25.0	11.3	10.0	100

A Ahorro para acceder a programas de vivienda

B Ahorro para pensión o retiro

C Seguro social

D Ahorro para estudio de los hijos

E No me interesa ninguno

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre inhibidores e incentivos para la formalización de las microempresas. Diciembre 2023.

3.4.6. Disposición a hacer aportes de los microempresarios para tener acceso a servicios parcialmente financiados por el Estado.

En otra línea de análisis, a los microempresarios encuestados se le consultó acerca del monto mensual que estarían dispuestos a contribuir para recibir el servicio prioritario

seleccionado previamente (ya sea ahorro para vivienda, pensión o retiro, acceso a seguridad social o ahorro para la educación de sus hijos), en caso de que este fuera subsidiado parcialmente por el Estado. Para examinar las respuestas proporcionadas, se calculó el promedio mensual de la contribución indicada como un porcentaje de las ganancias mensuales que las microempresas perciben (también divulgadas en esta encuesta).

También se les preguntó el porcentaje de ganancias que consideran justo destinar como impuesto único y mensual para obtener el reconocimiento formal de su negocio por parte del gobierno.

La información recolectada revela que las microempresas están más inclinadas a realizar un mayor esfuerzo financiero para obtener el reconocimiento formal por parte del Estado que para beneficiarse de un servicio parcialmente subsidiado por el gobierno (ver Tabla 3.7). Concretamente, los empresarios indicaron que están dispuestos a aportar mensualmente, en promedio, un 7 % de sus ganancias para ser reconocidos formalmente por el Estado, en comparación con el aporte medio mensual del 5.7 % de sus ganancias para acceder a un servicio gubernamental parcialmente subsidiado.

Por sexo, se observa que las empresarias se encuentran incentivadas a aportar en promedio un 5.9% de sus ganancias para recibir un servicio con el apoyo del gobierno, superior al indicado por los empresarios (5.3 %). Sin embargo, los empresarios están dispuestos a incrementar casi en un 2% el aporte como porcentaje de las ganancias para ser reconocidos formalmente por el Estado (7.2 %), en comparación con las empresarias que lo incrementarían en casi 1% (indicaron 6.8 % en promedio).

Por tamaño del negocio, a mayor tamaño de la empresa, mayor es el impuesto único que están dispuestos a pagar para ser reconocidos como formales. Por el contrario, a mayor tamaño de la empresa, hay un menor incentivo por parte de los microempresarios para realizar un aporte mensual por un servicio financiado parcialmente por el gobierno. Es decir, mientras que los empresarios de subsistencia están dispuestos a aportar aproximadamente un 8.2 % de sus ganancias para recibir como beneficio un servicio parcialmente cubierto por el gobierno, el porcentaje se reduce a 3.4 % para el caso de los microempresarios de expansión. En contraste, este último segmento está dispuesto a aportar el 7.6 % de sus ganancias como impuesto único mensual para ser reconocidos como negocios formales, porcentaje que baja a 6.7 % para los empresarios de acumulación simple y a 6.9 % para los de subsistencia.

Finalmente, por actividad económica, los empresarios del sector agropecuario indicaron que están dispuestos a aportar un 8.1 % de sus ganancias para recibir un servicio subsidiado por el gobierno, superior al 6.9 % para ser reconocidos como formales. Para el resto de los sectores, este último indicador es superior con respecto del aporte para recibir un servicio parcialmente cubierto por el Estado.

Tabla 3.7. Aporte medio mensual sobre las ganancias de las microempresas para acceder a servicios parcialmente cubiertos por el gobierno e impuesto único mensual como porcentaje de las ganancias para ser reconocidos formalmente por el Estado

Categoría de análisis	Porcentaje de las ganancias para acceder a servicio parcialmente cubierto por el Estado.	Porcentaje de las ganancias para ser reconocidos como formales.
Total	5.7	7.0
Sexo		
Femenino	5.9	6.8
Masculino	5.3	7.2
Nivel educativo		
Sexto grado o menos	5.1	6.3
Entre séptimo y noveno grado	4.9	7.0
Algún grado de bachillerato	6.8	7.3
Educación superior (técnica o universitaria)	4.9	7.0
Tamaño (ventas mensuales)		
Hasta $1,300	8.2	6.9
Entre $1,301 y $4,600	4.0	6.7
Entre $4,601 y $9,200	3.5	7.5
Entre $9,200 y $83,000	3.4	7.6
Actividad económica		
Agropecuario	8.1	6.9
Comercio	5.4	6.9
Producción	5.7	7.0
Servicios	6.0	6.9
Transporte	5.0	7.3
Operación		
De forma ambulante	6.5	7.5
Lugar fijo	5.2	6.7
Operación		
De forma ambulante	5.5	6.9
Lugar fijo	6.3	7.2

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre inhibidores e incentivos para la formalización de las microempresas. Diciembre 2023.

3.4.7. Beneficios que brinda la formalización de acuerdo con los microempresarios.

A los 1,251 empresarios que participaron en la encuesta, también se les solicitó que seleccionaran de una lista proporcionada los beneficios que brindaría la formalización a su

negocio en el caso de implementarla (véase Tabla3.8). El 45.1 % indicó que "el acceso a servicios financieros con mejores condiciones" es el principal beneficio de formalizar su negocio, seguido por la tranquilidad de cumplir con la ley (33.9 %) y, en tercer lugar, registrar el nombre del negocio (26.7 %)

Aunque no se observan diferencias significativas al analizar los resultados de acuerdo con las diferentes categorías, se mencionan algunas excepciones:

Para los microempresarios de expansión y para los empresarios semiformales, acceder a los servicios financieros con mejores condiciones (48.2 % y 49.3 %, respectivamente) y la tranquilidad de cumplir con la ley (40.9 % y 36.3 %, respectivamente) son los principales beneficios que la formalización traería a sus negocios. Sin embargo, la tercera opción más seleccionada es que les permitiría recuperar el IVA (39.1 %, 26.7 %).

Para el 31 % de los empresarios del sector agropecuario, la formalización les brindaría en primer lugar la posibilidad de acceder a servicios financieros en mejores condiciones, seguido por la tranquilidad de cumplir con la ley, la posibilidad de recuperar el IVA y ningún beneficio (todas las opciones con 24.1 % de selección).

Tabla 3.8. Beneficios que brinda la formalización de acuerdo con los microempresarios (porcentaje de empresarios)

Categoría de análisis	A	B	C	D	E	F
Total	45.1	33.9	26.7	20.9	19.5	0.2
Sexo						
Femenino	41.7	31.8	27.9	19.4	22.0	0.1
Masculino	49.6	36.7	25.1	23.0	16.1	0.4
Nivel educativo						
Sexto grado o menos	39.5	25.5	22.7	17.7	27.7	0.0
Entre séptimo y noveno grado	40.0	31.0	24.2	16.3	23.9	0.3
Algún grado de bachillerato	47.5	35.4	25.7	23.6	14.8	0.2
Educación superior (técnica o universitaria)	54.5	44.6	37.6	26.2	13.9	0.5
Tamaño (ventas mensuales)						
Hasta $1,300	40.0	30.7	24.9	16.7	26.1	0.6
Entre $1,301 y $4,600	45.0	34.0	26.8	19.9	19.0	0.0
Entre $4,601 y $9,200	61.0	39.7	31.5	26.0	8.2	0.0
Entre $9,201 y $83,000	48.2	40.9	28.2	39.1	5.5	0.0
Actividad económica						
Agropecuario	31.0	24.1	15.5	24.1	24.1	0.0
Comercio	44.5	32.3	27.6	20.7	21.4	0.2
Producción	54.5	31.9	29.3	24.6	13.6	0.5
Servicios	42.3	39.7	26.5	17.9	20.1	0.4
Transporte	45.7	40.0	22.9	21.0	14.3	0.0
Operación						
De forma ambulante	43.1	30.7	26.9	14.5	23.6	0.2
Lugar fijo	46.1	35.5	26.6	24.2	17.4	0.2
Nivel de informalidad						
Informal	43.7	33.1	28.8	19.1	22.2	0.3
Semi informal	49.3	36.3	20.0	26.7	11.0	0.0

A Posibilidad de adquirir servicios financieros en mejores condiciones

B Tranquilidad de cumplir con la ley

C Registrar el nombre de mi negocio

D Podría recuperar el IVA

E Ninguno

F Otro (especifique)

Nota: Las respuestas de otro (especifique) fueron: poder brindar servicios a empresas que solicitan declaración (5), mayor venta (1), seguro social (1).

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre inhibidores e incentivos para la formalización de las microempresas. Diciembre 2023.

3.4.8. Percepción de los microempresarios sobre la responsabilidad colectiva en el financiamiento de los servicios públicos.

Con el objetivo de captar la opinión de los empresarios encuestados sobre la finalidad de los impuestos y la responsabilidad colectiva en la financiación de los servicios públicos, se les preguntó acerca de su grado de acuerdo con la siguiente afirmación: "El pago de impuestos es responsabilidad de aquellos que utilizan espacios comunes y requieren servicios públicos, de acuerdo con su capacidad económica".

Según se evidencia en la Tabla 3.9, un 44.4 % de los empresarios manifestó una opinión neutral respecto a la afirmación, mientras que un 42.2 % expresó estar de acuerdo y solo un 13.3 % en desacuerdo.

Sin embargo, se identificaron siete grupos en los que los microempresarios que expresaron estar de acuerdo con la afirmación superaron a los que mantuvieron una opinión neutral. Estos grupos comprenden a los empresarios: del sector agropecuario (53.4 %), los semiformales (51.3 %), los microempresarios de reproducción simple (47.1 %), aquellos con educación superior (46 %), los de sexo masculino (45.7 %), los que operan en un lugar fijo (44 %) y los que cuentan con algún grado de bachillerato (43.9 %).

Tabla 3.9. Respuestas en porcentajes de empresarios con respecto a la siguiente afirmación: "Pagar impuestos es responsabilidad de quienes usan espacios comunes y demandan servicios públicos, según su capacidad económica".

Categoría de análisis	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Total
Total	42.2	44.4	13.3	100
Sexo				
Femenino	39.6	46.3	14.1	100
Masculino	45.7	41.9	12.4	100
Nivel educativo				
Sexto grado o menos	40.5	47.3	12.3	100
Entre séptimo y noveno grado	38.9	49.6	11.5	100
Algún grado de bachillerato	43.9	43.0	13.1	100
Educación superior (técnica o universitaria)	46.0	35.6	18.3	100
Tamaño (ventas mensuales)				
Hasta $1,300	41.4	43.9	14.8	100
Entre $1,301 y $4,600	47.1	41.4	11.4	100
Entre $4,601 y $9,200	34.2	52.1	13.7	100
Entre $9,201 y $83,000	35.5	50.0	14.5	100
Actividad económica				
Agropecuario	53.4	36.2	10.3	100
Comercio	42.8	43.4	13.7	100
Producción	37.7	51.3	11.0	100
Servicios	40.2	43.2	16.7	100
Trasporte	44.8	45.7	9.5	100
Operación				
De forma ambulante	38.6	46.9	14.5	100
Lugar fijo	44.0	43.2	12.8	100
Nivel de informalidad				
Informal	39.3	46.7	14.0	100
Semiformal	51.3	37.3	11.3	100

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre inhibidores e incentivos para la formalización de las microempresas. Diciembre 2023.

3.4.9. Evaluación de aceptación de un trabajo formal frente al negocio propio por parte de los microempresarios.

Con el objetivo de explorar qué tan motivados están los microempresarios en el crecimiento de sus negocios, así como de discernir si su emprendimiento surgió como una elección consciente o como una necesidad para la generación de ingresos, a los empresarios encuestados se les formuló la siguiente pregunta: ¿Si tuviera la oportunidad de encontrar un trabajo formal que le permitiera obtener ingresos equivalentes a los que le genera su negocio, lo aceptaría?

La Tabla 3.10 muestra que solamente cuatro de cada diez empresarios lo aceptarían. Estos resultados se sostienen al desglosarlos en las diversas categorías de análisis. Cabe destacar sin embargo que, en el caso de los microempresarios de subsistencia, la elección entre mantener el negocio o aceptar un trabajo formal se encuentra dividida equitativamente con un casi un 50% para ambas opciones. En contraposición, entre los microempresarios de acumulación ampliada y los de expansión, quienes aceptarían un empleo con ingresos equivalentes se reduce hasta el 31%.

Tabla 3.10. Elección de microempresarios frente a la posibilidad de aceptar un empleo formal con ingresos equivalentes a los generados por su negocio (porcentaje de empresarios)

Categoría de análisis	No, prefiero mantener mi negocio	SÍ	Total
Total	59.1	40.9	100
Sexo			
Femenino	57.5	42.5	100
Masculino	61.2	38.8	100
Nivel educativo			
Sexto grado o menos	55.0	45.0	100
Entre séptimo y noveno grado	61.1	38.9	100
Algún grado de bachillerato	59.1	40.9	100
Educación superior (técnica o universitaria)	59.9	40.1	100
Tamaño (ventas mensuales)			
Hasta $1,300	49.6	50.4	100
Entre $1,301 y $4,600	64.1	35.9	100
Entre $4,601 y $9,200	69.2	30.8	100
Entre $9,201 y $83,000	69.1	30.9	100
Actividad económica			
Agropecuario	60.3	39.7	100
Comercio	57.8	42.2	100
Producción	66.5	33.5	100
Servicios	56.8	43.2	100
Trasporte	58.1	41.9	100
Operación			
De forma ambulante	54.5	45.5	100
Lugar fijo	61.4	38.6	100
Nivel de informalidad			
Informal	60.0	40.0	100
Semiformal	56.0	44.0	100

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre inhibidores e incentivos para la formalización de las microempresas. Diciembre 2023.

3.4.10. Esfuerzos por formalizar la empresa y principales obstáculos enfrentados.

Entre los microempresarios encuestados, el porcentaje de aquellos que indicaron haber considerado formalizar su negocio en el pasado fue ligeramente inferior al de los que expresaron no haberlo considerado (47.2 % frente a 52.8 %, respectivamente). Sin embargo, se identificaron siete categorías de análisis en las que los que manifestaron haber considerado formalizar su negocio superaron a los que no lo hicieron (ver Tabla 3.11). Estas categorías comprenden a aquellos con educación superior (62.4 %), los que operan en los sectores de transporte y servicios (59 % y 56 %, respectivamente), los empresarios en situación de semiformalidad (58 %), los que han cursado algún grado de bachillerato (54.4 %), los microempresarios de expansión (52.7 %) y reproducción ampliada (52.1%).

Tabla 3.11. Perspectiva de los empresarios en relación con si han considerado formalizar su negocio en el pasado (porcentaje de empresarios)

Categoría de análisis	No	Sí	Total
Total	52.8	47.2	100
Sexo			
Femenino	51.9	48.1	100
Masculino	53.9	46.1	100
Nivel educativo			
Sexto grado o menos	65.0	35.0	100
Entre séptimo y noveno grado	63.4	36.6	100
Algún grado de bachillerato	45.6	54.4	100
Educación superior (técnica o universitaria)	37.6	62.4	100
Tamaño (ventas mensuales)			
Hasta $1,300	52.9	47.1	100
Entre $1,301 y $4,600	55.4	44.6	100
Entre $4,601 y $9,200	47.9	52.1	100
Entre $9,201 y $83,000	47.3	52.7	100
Actividad económica			
Agropecuario	53.4	46.6	100
Comercio	58.4	41.6	100
Producción	50.3	49.7	100
Servicios	44.0	56.0	100
Trasporte	41.0	59.0	100
Operación			
De forma ambulante	56.2	43.8	100
Lugar fijo	51.0	49.0	100
Nivel de informalidad			
Informal	56.2	43.8	100
Informal	42.0	58.0	100

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre inhibidores e incentivos para la formalización de las microempresas. Diciembre 2023.

Por otra parte, a los empresarios que indicaron haber considerado formalizar su negocio en el pasado y que no lo lograron, se les consultó sobre los principales obstáculos que enfrentaron. Un total de 591 empresarios bridaron sus respuestas, las cuales se presentan en la Tabla 3.12.

El 48.1 % de estos empresarios indicó que los costos elevados son el principal obstáculo que enfrentaron a la hora de intentar formalizar su negocio. El segundo obstáculo mayormente seleccionado fue la falta de conocimiento sobre cómo formalizar la empresa (31.3 %).

Dentro de las diferentes categorías de análisis utilizadas, sin embargo, hubo algunas en las que el segundo obstáculo identificado fue diferente. Este, por ejemplo, fue el caso de los que cuentan con algún grado de educación superior y los microempresarios de expansión, para quienes el segundo obstáculo más importante fue la complejidad de los trámites (30.2 % y 24.1 %, respectivamente).

Tabla 3.12. Obstáculos que enfrentaron las microempresas en el pasado cuando intentaron formalizar su negocio (porcentaje de empresarios).

Categoría de análisis	A	B	C	D	E	F
Total	48.1	31.3	22.7	20.8	15.4	16.9
Sexo						
Femenino	50.4	30.4	20.3	24.1	12.2	16.2
Masculino	44.7	32.5	26.0	16.3	19.9	17.9
Nivel educativo						
Sexto grado o menos	53.2	27.3	13.0	15.6	6.5	20.8
Entre séptimo y noveno grado	46.2	34.6	20.8	20.0	10.0	15.4
Algún grado de bachillerato	46.1	31.4	20.2	20.9	15.1	18.2
Educación superior (técnica o universitaria)	50.8	30.2	35.7	24.6	27.0	13.5
Tamaño (ventas mensuales)						
Hasta $1,300	51.6	29.7	19.5	21.5	11.0	20.7
Entre $1,301 y $4,600	44.5	38.4	25.6	21.8	19.4	11.4
Entre $4,601 y $9,200	42.1	26.3	23.7	25.0	17.1	17.1
Entre $9,201 y $83,000	53.4	19.0	24.1	8.6	17.2	20.7
Actividad económica						
Agropecuario	44.4	14.8	18.5	11.1	11.1	29.6
Comercio	46.4	31.9	24.3	20.3	15.2	15.6
Producción	48.4	29.5	17.9	18.9	15.8	12.6
Servicios	55.0	33.6	24.4	26.7	16.0	18.3
Trasporte	41.9	33.9	21.0	17.7	16.1	21.0
Operación						
De forma ambulante	44.0	26.1	15.2	17.4	13.0	23.9
Lugar fijo	49.9	33.7	26.0	22.4	16.5	13.8
Nivel de informalidad						
Informal	52.0	32.1	23.3	23.3	16.3	18.7
Semiformal	38.5	29.3	21.3	14.9	13.2	12.6

A Costos elevados

B Falta de conocimiento sobre cómo formalizar

C Complejidad de trámites

D Desconocimiento de los beneficios de la formalización

E Burocracia gubernamental y lentitud en el proceso

F Otros

Nota: Las respuestas de "Otros" no se tienen ya que no se pidió que las ingresaran.

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre inhibidores e incentivos para la formalización de las microempresas. Diciembre 2023.

3.5. Conclusiones

A lo largo de este informe se ha demostrado que las microempresas en El Salvador son un pilar esencial de la economía, contribuyendo con más del 40% del PIB nacional (Capítulo 1) y proporcionando empleo e ingresos a numerosas familias salvadoreñas. No obstante, persisten desafíos significativos en cuanto a su formalización. La elevada informalidad de las microempresas, impulsada por factores como el desconocimiento de los requisitos, los altos costos asociados a la formalización y la percepción de que los beneficios no superan dichos costos, sigue siendo obstáculo para aprovechar plenamente su potencial económico y social.

Uno de los principales hallazgos es que los ingresos actuales de muchas microempresas no son suficientes para cubrir los costos asociados con la formalización, como las cotizaciones al Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) y a las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP), así como la declaración del Impuesto al Valor Agregado (IVA). Además, la carga administrativa y contable que implica la formalización desincentiva aún más a las empresas en su esfuerzo por formalizarse.

La marcada diversidad y heterogeneidad de las microempresas en cuanto a tamaño, sexo y nivel educativo de sus propietarios, tipo de actividad que realizan y modalidad de operación (en lugar fijo o ambulante) sugiere que las políticas de integración socioeconómica y formalización deben ser diferenciadas y adaptadas a las características específicas de cada grupo de empresarios.

Este estudio revela que el nivel educativo de los microempresarios guarda una relación directa con su disposición a formalizarse. Aquellos con mayor educación muestran una mayor inclinación a formalizar sus negocios, ya que suelen comprender mejor los beneficios

que ofrece la formalización. Además, su nivel educativo superior les proporciona más herramientas para manejar los procesos burocráticos y entender las ventajas a largo plazo de estar formalizados. Una estrategia de integración y eventual formalización debería enfocarse en apoyar a este perfil de empresarios, e ir incorporando gradualmente a aquellos con niveles educativos relativamente menores.

Si los beneficios percibidos no superan los costos asociados con la formalización, los microempresarios tenderán a mantenerse en la informalidad. Un aspecto crucial por considerar es que la legislación tributaria actual, en lugar de incentivar la formalización, tiende a desalentarla. En particular, las normativas fiscales en El Salvador se convierten en un obstáculo para el crecimiento de las microempresas al imponer obligaciones fiscales y cargas administrativas desproporcionadas en comparación con sus ingresos y utilidades reales. Por lo tanto, es esencial realizar una revisión exhaustiva de las normativas, legislaciones y otros instrumentos jurídicos que, lejos de promover la formalización de manera beneficiosa, están generando dificultades adicionales para estas empresas.

Este capítulo también revela que para la mayoría de los microempresarios que operan en la informalidad, la principal aspiración es que su negocio sea reconocido por el gobierno como una actividad legal. Tanto es así que, están dispuestos a contribuir con un porcentaje mayor de sus ganancias para obtener este reconocimiento que por acceder a servicios gubernamentales, como seguro social y pensiones, incluso si estos fueran parcialmente subsidiados por el Estado. Esto demuestra que, más que la formalización, la principal demanda de los microempresarios informales es su integración socioeconómica.

Los programas de apoyo y capacitación proporcionados por el gobierno y las ONGs influyen decisivamente en la disposición de las microempresas a formalizarse. Los microempresarios que tienen acceso a estos programas tienden a mostrar una mayor inclinación hacia la formalización, ya que dichos programas facilitan la superación de barreras relacionadas con la información y los costos.

Las normas sociales y la cultura empresarial desempeñan un papel crucial en la disposición de las microempresas a formalizarse. En zonas donde la formalidad es la norma y se valora socialmente, se observa una mayor inclinación hacia la formalización. En contraste, en comunidades donde la informalidad prevalece, los esfuerzos por cambiar estos comportamientos pueden encontrar una resistencia considerable. Por lo tanto, cualquier iniciativa gubernamental o privada destinada a promover una cultura emprendedora es, a largo plazo, una inversión estratégica que fomentará la formalización de más

empresarios, facilitando su integración en mercados de mayor crecimiento y en cadenas de valor de sectores emergentes.

Finalmente, la formalización de las microempresas puede ser una vía efectiva para mejorar la calidad del empleo y asegurar que más trabajadores tengan acceso a protección social y derechos laborales. Esto es beneficioso no solo para los trabajadores, que obtienen empleo de mejor calidad y acceso a servicios sociales, sino también para los empresarios, que pueden acceder a mejores condiciones financieras y mercados más amplios, y para la sociedad en general, que se beneficia de una mayor cohesión social y una economía más robusta y estable.

Agrícola
CESPED SOMBRA
disensa
Grupo Orgánica

Capítulo 4: Barreras y oportunidades de acceso al crédito en las microempresas lideradas por mujeres con mayor potencial de crecimiento.

4.1. Introducción

Entre los diversos aspectos comunes de las microempresas, hay dos que destacan por ser aparentemente contradictorios. Primero, en este sector, la mayoría de las empresas están dirigidas por mujeres y emplean a una proporción significativa de mujeres, especialmente en las microempresas lideradas por ellas. En contraste, la proporción de mujeres tanto propietarias como empleadas disminuye considerablemente a medida que aumenta el tamaño de las empresas (Ubfal, 2023).

Estas constataciones han dado lugar a la realización de numerosos estudios orientados a comprender mejor el comportamiento de la empresarialidad femenina. Algunos de ellos han permitido identificar la presencia de diversas limitaciones que restringen el desempeño y el crecimiento de las empresas lideradas por mujeres (Aterido y otros, 2011; Bardasi y otros, 2011; Campos y otros, 2019; Islam y otros, 2020; Allison y otros, 2021; Banco Mundial, 2021; Fang y otros, 2022). Otros estudios, complementariamente, concluyen que la mayoría de las microempresas lideradas por mujeres, especialmente las más pequeñas, no son propicias para fomentar la innovación, el aumento de la productividad, el empleo y el crecimiento (La Porta y Schleifer, 2014).

Los hallazgos de estas investigaciones han influido tanto en los responsables de formular políticas como en las organizaciones y programas de cooperación internacional, cambiando su perspectiva sobre el apoyo a los emprendimientos liderados por mujeres. Tanto es así que, ahora, en lugar de enfocarse en fomentar la creación de nuevas empresas, se pone más énfasis en apoyar a las empresas ya establecidas que tienen potencial de crecimiento (Elam y otros, 2021).

El objetivo de este capítulo es determinar si los hallazgos observados en la mayoría de los países en desarrollo antes mencionados son aplicables a las microempresas en El Salvador. Adicionalmente, se busca identificar los obstáculos que impiden el crecimiento de las microempresas lideradas por mujeres en el país y proponer acciones para removerlos.

Para ello, el capítulo se divide en tres apartados. El primero examina la participación de las mujeres como propietarias y empleadas en las microempresas salvadoreñas, así como la capacidad de acumulación y crecimiento de las empresas lideradas por mujeres según

su tamaño. El segundo identifica algunos obstáculos que dificultan el crecimiento de las microempresas lideradas por mujeres, enfocándose en las brechas de género en capital humano, acceso a financiamiento, adopción de tecnologías y participación en servicios de cuidado, entre otros. Finalmente, en el tercer apartado, se presentan algunas conclusiones.

La información utilizada en este capítulo proviene de fuentes oficiales y de encuestas realizadas por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI en distintos momentos. Estas encuestas incluyen las que aportan datos para elaborar el índice de confianza de las microempresas, publicado trimestralmente, y otras específicas para los temas tratados en el Informe sobre las MYPES en El Salvador (INMYPES). En abril de 2024, se realizó una encuesta con la participación de 1,060 microempresarios para obtener insumos complementarios específicos para este capítulo.

4.2. La participación de las mujeres en las microempresas de El Salvador y el potencial de crecimiento de las empresas lideradas por ellas.

La información recolectada muestra que, igual que en la mayoría de los países en desarrollo, la mayor parte de las microempresas en El Salvador pertenecen a mujeres y son más intensivas en la generación de empleo para ellas. Según la Encuesta Nacional sobre la Micro y Pequeña Empresa de 2017 (Digestyc/Conamype, 2018), para ese año, las mujeres eran propietarias del 61.5% de las microempresas existentes en el país y representaban el 54.2% del personal empleado en este tipo de empresas.[20] El informe, *El estado actual de la MYPE 2023: La otra cara de la economía*, por su parte, señala que, del total de personas empleadas por las microempresas lideradas por mujeres, el 65.5% son mujeres, contra solamente el 39.5% en el caso de las lideradas por hombres (FUSAI, 2003).

Un problema que muestran los datos históricos recopilados desde 2020 por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI es que, aunque las microempresas propiedad de mujeres son significativamente más numerosas que las de propiedad de hombres, están concentradas en los estratos de menor tamaño. Según se detalla en la Tabla 4.1, del total de microempresas que pertenecen a mujeres el55.9% son de subsistencia y apenas el 11.9% de acumulación ampliada o expansión. En contraste, entre las microempresas que pertenecen a hombres, menos del 40% son de subsistencia y más de una cuarta parte pertenece a los estratos de acumulación ampliada o expansión.

[20] La información histórica recopilada por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI entre 2020 y 2024 arroja resultados ligeramente diferentes, ya que, del total de MYPES, el 57.8 son propiedad de mujeres y el 42.2% de hombres.

Tabla 4.1. Distribución porcentual de propietarias y propietarios de las microempresas, según el tamaño de sus empresas.

Tamaño de empresas	% propietarias	% propietarias	Total
Subsistencia	55.9	38.7	49.1
Acumulación simple	32.2	35.3	33.4
Acumulación ampliada	8.8	17.3	12.2
Expansión	3.1	8.7	5.3
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Datos promedio obtenidos de las encuestadas elaboradas por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI para el período 2020-2024.

Como resultado de esto (véase Tabla 4.2), en los estratos de subsistencia y acumulación simple predominan las mujeres como propietarias (68.8% y 58.2%, respectivamente), mientras que en los estratos de acumulación ampliada y expansión son mayoritariamente hombres quienes poseen estas empresas (56.4% y 42.2%, respectivamente).

Tabla 4.2. Distribución porcentual de las microempresas de diferente tamaño entre propietarias y propietarios.

Tamaño de empresas	% propietarias	% propietarios	Total
Subsistencia	68.8	31.2	100.0
Acumulación simple	58.2	41.8	100.0
Acumulación ampliada	43.6	56.4	100.0
Expansión	35.5	64.5	100.0
Total	57.8	42.2	100.0

Fuente: Datos promedio obtenidos de las encuestadas elaboradas por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI para el período 2020-2024.

Al estar concentradas en los estratos de menor tamaño, es natural que en las empresas propiedad de mujeres también se generen menos empleos, se paguen remuneraciones menores y se invierta menos en la expansión del negocio que en las de propiedad masculina.

La Tabla 4.3 muestra que, en promedio, las microempresas en El Salvador emplean a 2.15 personas además de sus propietarios. Sin embargo, existen diferencias significativas entre las empresas lideradas por hombres y las lideradas por mujeres, ya que, en las primeras, se emplea en promedio a 2.96 personas adicionales, mientras que, en las segundas, solo a

1.57. La información de la Tabla 4.3 también revela que la mayor generación de empleos promedio en las microempresas lideradas por hombres es un patrón que se repite en los cuatro estratos de tamaño de empresas diferenciados. Se observa, además, que, independientemente del género del propietario, la generación de empleos promedio aumenta con el tamaño de las empresas. Finalmente, llama la atención que la cantidad promedio de empleos generados en las microempresas de expansión lideradas por mujeres es casi cinco veces mayor que en las microempresas de subsistencia.

Tabla 4.3. Número promedio de trabajadores por tamaño de microempresas lideradas por mujeres y hombres.

Tamaño	Empresarias	Empresarios	Total
Subsistencia	0.89	1.21	0.99
Acumulación simple	1.56	2.42	1.92
Acumulación ampliada	2.78	3.61	3.24
Expansión	4.38	6.65	5.82
Total	1.57	2.96	2.15

Fuente: Datos promedio obtenidos de las encuestadas elaboradas por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI para el período 2020-2024.

La situación respecto a los salarios pagados a los trabajadores remunerados en las microempresas lideradas por hombres y mujeres es diferente. La Tabla 4.4 muestra que en las microempresas de subsistencia lideradas por hombres los salarios promedio son un 197.9% más altos que en las lideradas por mujeres y que, en las microempresas de acumulación simple, la diferencia es del 21.1%. Sin embargo, en los otros dos estratos de tamaño, la situación cambia sustancialmente. En las microempresas de acumulación ampliada, la brecha es de solo un 1.4%, mientras que, en las de expansión, los salarios promedio pagados por las empresarias superan en un 5.2% a los pagados por los empresarios. Por lo tanto, si el objetivo de una intervención en empresas lideradas por mujeres es crear empleos de calidad, debería centrarse en estos dos últimos estratos.

Tabla 4.4. Salarios mensuales promedio pagados a trabajadores remunerados por tamaño de microempresas lideradas por mujeres y hombres.

Tamaño	Empresarias	Empresarios	Brecha en %	Total
Subsistencia	39.0	116.2	197.9	78.5
Acumulación simple	164.2	198.9	21.1	182.1
Acumulación ampliada	257.0	260.6	1.4	259.2
Expansión	349.6	331.4	-5.2	336.2

Fuente: Datos promedio obtenidos de las encuestadas elaboradas por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI para el período 2020-204.

Otro aspecto crucial consiste en evaluar la capacidad de acumulación y crecimiento de las MYPES lideradas por mujeres en comparación con las lideradas por hombres. Para abordar este punto, la Tabla 4.5 presenta el porcentaje promedio de empresarias y empresarios de distintos tamaños que han incrementado el empleo y la inversión en los últimos años, según datos recopilados por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI.

Tabla 4.5. Porcentajes de microempresarias y microempresarios que aumentaron el empleo y la inversión por tamaño de empresas (período 2020-2024).

Tamaño	% de empresarias que aumentaron:		% de empresarios que aumentaron:	
	Empleo	Inversión	Empleo	Inversión
Subsistencia	12.7	17.1	14.4	16.7
Acumulación simple	17.2	24.7	18.8	25.1
Acumulación ampliada	22.9	29.7	23.7	25.6
Expansión	29.7	31.8	29.4	38.0
Total	16.6	22.3	20.2	25.0

Fuente: Datos promedio obtenidos de las encuestadas elaboradas por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI para el período 2020-2024.

Uno de los principales hallazgos es que, tanto en las microempresas dirigidas por mujeres como en las lideradas por hombres, el porcentaje que han aumentado el empleo y la inversión entre 2020 y 2024 se incrementa conforme crece el tamaño de las empresas. Por otro lado, no se observan diferencias significativas entre los porcentajes de empresas lideradas por hombres y mujeres que han ampliado sus operaciones entre 2000 y 2004, en los diferentes tamaños de las microempresas. Además, contrariamente a la tendencia observada en la mayoría de los países en desarrollo, la Tabla 4.5 muestra que incluso entre

las microempresas de subsistencia y acumulación simple, existen unidades económicas con capacidad para crecer, aunque en menor proporción que las de mayor tamaño.

Sin embargo, esto no descarta que las microempresas lideradas por mujeres con mayor potencial de innovación y crecimiento en el país se concentran en las microempresas de acumulación ampliada y expansión pues, tal como ya se señaló, la calidad de empleos que se generan en estos dos estratos es mucho mayor. Por estas razones, en el siguiente apartado se examinan los principales obstáculos que enfrentan específicamente estas empresas para aprovechar su potencial de expansión y se ofrecen sugerencias sobre cómo superarlos.

4.3. Obstáculos y oportunidades para la expansión en las microempresas lideradas por mujeres con mayor potencial de crecimiento.

Las microempresas lideradas por mujeres con mayor potencial de crecimiento enfrentan obstáculos para innovar y expandirse, relacionados con significativas carencias en capital humano, concentración en sectores con menores utilidades en comparación con aquellos dominados por los hombres, dificultades de distinta naturaleza para tener acceso a financiamiento, e insuficiente acceso y uso de medios electrónicos en sus negocios. Además, enfrentan factores contextuales como la desigual participación en los servicios de cuidado dentro del hogar y la violencia de género. A continuación, se examina la importancia de estos obstáculos en el caso de las mujeres propietarias de microempresas de acumulación ampliada y expansión el país.

4.3.1. Carencias en capital humano.

Un primer obstáculo que enfrentan las microempresarias con mayor potencial de crecimiento es su relativamente bajo nivel educativo. La Tabla 4.6 muestra que, entre las microempresarias de acumulación ampliada y las de expansión, tres cuartas partes tienen un nivel educativo de noveno grado o menos. Esto sugiere que no han recibido las asignaturas de mayor relevancia para el mundo de los negocios, las cuales en el sistema educativo salvadoreño se comienzan a impartir a partir del bachillerato. Por lo tanto, aunque la evidencia internacional indica que los programas tradicionales de capacitación empresarial (contabilidad, marketing, gestión de recursos humanos, finanzas, elaboración de planes de negocios, etc.) no tienen efectos estadísticamente significativos en el mejoramiento del desempeño de las empresas lideradas por mujeres (McKenzie y Woodruff, 2014), en el caso de El Salvador pueden ser muy necesarios.

Tabla 4.6. Nivel educativo alcanzado por las microempresarias de acumulación ampliada y expansión (en porcentaje del total).

Tamaño	Sexto grado o menos	Séptimo a noveno grado	Noveno grado a algún grado de bachillerato	Educación superior (técnica o universitaria)
Acumulación ampliada	18.0	56.4	12.8	12.8
Expansión	15.8	60.5	2.6	21.1

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre situación socioeconómica de los microempresarios, sus familiares y sus trabajadores en El Salvador. Diciembre 2022.

4.3.2. Concentración en sectores con menores utilidades en comparación con aquellos dominados por los hombres.

Un informe del Banco Mundial que procesó datos sobre de 10 países evidencia que las mujeres empresarias que logran incursionar en sectores dominados por hombres contribuyen a reducir las brechas de género en utilidades y salarios (World Bank, 2022).

Esta conclusión parece también válida para el caso de El Salvador. La Tabla 4.7 muestra que, entre los cinco sectores en los que el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI agrupa a las microempresas, los hombres predominan tres: producción (55.5%), agropecuario (67.9%) y transporte (85.5%), que son precisamente también los que generan un mayor promedio de empleos, con 2.93, 2.71 y 3.31 empleos, respectivamente (véase Tabla 4.8).

Tabla 4.7. Distribución porcentual de las microempresas por sexo de las personas propietarias en los distintos sectores económicos en que operan.

Sector económico	% propietarias	% propietarios	Total
Agropecuario	32.1	67.9	100
Comercio	64.3	35.7	100
Producción	44.5	55.5	100
Servicios	71.1	28.9	100
Transporte	14.5	85.5	100
Total	57.8	42.2	100

Fuente: Datos promedio obtenidos de las encuestadas elaboradas por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI para el período 2020-2024.

Tabla 4.8. Número promedio de trabajadores por sector económico en microempresas lideradas por mujeres y hombres.

Sector económico	% Empresarias	% Empresarios	Total
Agropecuario	1.91	3.10	2.71
Comercio	1.41	2.69	1.86
Producción	2.07	3.63	2.93
Servicios	1.59	2.83	1.94
Transporte	3.43	3.29	3.31
Total	1.57	2.96	2.15

Fuente: Datos promedio obtenidos de las encuestadas elaboradas por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI para el período 2020-2024.

Sin embargo, lo más destacado es que, aunque las mujeres empresarias representan solo el 15.5% del total en el sector transporte—un sector que ofrece los salarios promedio más altos y se presume genera mayores utilidades—, su incursión en este ámbito dominado por hombres demuestra su capacidad para reducir las brechas de género. De hecho, es el único sector donde las empresarias pagan salarios promedio superiores a los que ofrecen sus contrapartes masculinas a sus empleados (véase Tabla 4.9).

Tabla 4.9. Salarios mensuales promedio pagados a trabajadores remunerados por sector económico en microempresas lideradas por mujeres y hombres.

Sector económico	% Empresarias	% Empresarios	Brecha en %
Agropecuario	303.92	376.80	-24.0
Comercio	298.43	331.43	-11.1
Producción	267.82	310.07	-15.8
Servicios	273.97	300.69	-9.8
Transporte	387.07	353.76	+8.6

Fuente: Datos promedio obtenidos de las encuestadas elaboradas por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI para el período 2020-2024.

4.3.3. Dificultades de acceso a financiamiento.

Uno de los mayores obstáculos para el crecimiento que enfrentan las propietarias de microempresas de acumulación ampliada y expansión en El Salvador está relacionado con diversas dificultades en el ámbito del financiamiento. Tal como se muestra en la Tabla 4.10, casi la mitad de estas empresarias afirman precisamente que no tener acceso a

financiamiento les impediría expandir sus empresas. Además, el 16% considera que, sin acceso al crédito, su negocio podría ir a la quiebra, y casi un 8% estima que la falta de crédito les limitaría en el pago de salarios y la contratación de más personal.

Tabla 4.10. Principales impactos de no contar con acceso a financiamiento formal en las propietarias de microempresas de acumulación ampliadas y expansión (en porcentaje de empresarias).

Impactos de no cceder a financiamiento	Microempresarias de acumulación ampliada	Microempresarias de expansión	Total
Impide la expansión de la empresa	51.9	42.2	48.4
Dificultades para mantener el inventario adecuado para satisfacer la demanda	25.9	22.2	24.6
Riesgo de cierre o quiebra del negocio	16.0	15.6	15.9
Tengo que recurrir a los prestamistas informales	13.6	17.8	15.1
Limita el pago de salarios y contratación de más personal	8.6	6.7	7.9

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta especial para determinar las dificultades de acceso al financiamiento de las microempresas en El Salvador. Abril de 2024.

La Tabla 4.11, por su parte, muestra que, después de la compra de mercadería, los dos usos mayoritarios que las mujeres propietarias de estos estratos de empresas darían a los recursos contratados a través de un préstamo están relacionados precisamente con la ampliación del negocio. 29.4% utilizaría parte de esos recursos para remodelar o hacerle adecuaciones al negocio y el 18.2% para la compra de activo fijo, evidenciando el interés por crecer que tienen estos grupos de empresarias.

Tabla 4.11. Destino actual o potencial de los recursos recibidos a través de un préstamo que darían las propietarias de microempresas de acumulación ampliada y de expansión (en porcentaje de empresarias).

Destino	Acumulación ampliada	Expansión	Total general
Compra de mercadería	87.9%	72.2%	82.4%
Remodelación o adecuación del negocio	30.3%	27.8%	29.4%
Compra de activo fijo	18.2%	33.3%	23.5%
Pagar gastos operativos del negocio	30.3%	5.6%	21.6%
Mejoras en la vivienda	18.2%	16.7%	17.6%
Gastos personales o familiares	6.1%	0.0%	3.9%
Compra de vivienda o terreno	12.1%	5.6%	9.8%
Mejorar mi situación crediticia, cancelando otras deudas	6.1%	16.7%	9.8%

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre inclusión financiera de las microempresas en El Salvador. Junio de 2022.

Pero, pese al fuerte crecimiento experimentado por las microfinanzas en El Salvador, para las microempresas obtener financiamiento no es tan fácil, aún para las de mayor tamaño. La Tabla 4.12 muestra que el 57.1% de las propietarias de microempresas de acumulación ampliada o expansión expresan que les es difícil o muy difícil obtener un crédito. Estos porcentajes son superiores entre las empresarias con edades de 18 a 29 años, así como entre aquellas que operan de manera ambulante. Esto subraya la importancia de dar prioridad a las empresarias jóvenes en los programas de apoyo a las microempresas ofrecidos tanto por el gobierno como por la cooperación internacional. También resalta la relevancia de implementar programas y proyectos que ofrezcan espacios permanentes para la operación de este tipo de empresarias.

Tabla 4.12. Porcentaje de microempresarias de acumulación ampliada y expansión que les es difícil o muy difícil tener acceso a un crédito.

Categoría de análisis	Microempresarias de acumulación ampliada	Microempresarias de expansión	Total
Total	58.0	55.6	57.1
Edad del empresario (años)			
18 – 29	41.9	22.6	64.5
30 y más	35.8	18.9	54.7
Operación			
De forma ambulante	42.9	28.6	71.4
Lugar fijo	36.2	18.1	54.3

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta especial para determinar las dificultades de acceso al financiamiento de las microempresas en El Salvador. Abril de 2024.

Las razones por las que les es difícil tener acceso a un crédito a este tipo de empresas son variadas. En la encuesta especial lanzada en abril por el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI para este estudio, el 42.1% de las propietarias de microempresas de acumulación ampliada y expansión encuestadas mencionaron que se debía a su mal historial crediticio, mientras que el 34.9% indicó que era la falta de historial crediticio (ver Tabla 4.13). Otras razones señaladas fueron: tener muchas deudas (25.4%), las altas tasas de interés y la informalidad del negocio (21.4% cada una) y la incapacidad de ofrecer garantías (20.6%).

Tabla 4.13. Obstáculos que dificultan el acceso a crédito a las propietarias de microempresas de acumulación ampliada y expansión (en porcentajes de empresarias).

Obstáculos para acceder a crédito	Microempresarias de acumulación ampliada	Microempresarias de expansión	Total
Tener mal historial crediticio	37.0	51.1	42.1
No contar con historial crediticio	33.3	37.8	34.9
Tener muchas deudas	23.5	28.9	25.4
Altas tasas de interés	22.2	20.0	21.4
No ser un negocio formal	18.5	26.7	21.4
No poder otorgar garantía que solicitan	18.5	24.4	20.6

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta especial para determinar las dificultades de acceso al financiamiento de las microempresas en El Salvador. Abril de 2024.

Algunas de estas causas, sin embargo, están interrelacionadas. Por ejemplo, en el caso de las tasas de interés, la Tabla 4.14 muestra que es un problema importante especialmente para las microempresas de acumulación ampliada, donde más del 40% pagan tasas de interés superiores al 30%. Sorprendentemente, dentro de la muestra utilizada en la encuesta, ninguna de las propietarias de microempresas de expansión manifestó pagar tasas superiores al 40%. Esto sugiere que, si se generara un ambiente propicio para que las microempresas de acumulación ampliada se expandieran y pasaran al estrato de expansión, es probable que les resultara más fácil obtener créditos a tasas de interés más bajas.

Tabla 4.14. Distribución de las propietarias de microempresas de acumulación ampliada y expansión según el rango de tasas de interés que pagan por sus créditos contratados (en porcentajes de empresarias).

Tamaño	15% o menos	16% a 30%	31% o más
Acumulación ampliada	12.5	46.9	40.6
Expansión	35.3	64.7	0

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre inclusión financiera de las microempresas en El Salvador. Junio de 2022.

La aplicación de altas tasas a algunas empresarias de estos estratos, sin embargo, puede haber sido causada por varios factores. Uno de ellos es que, como consecuencia de la fuerte contracción económica ocasionada por la pandemia del COVID-19 y de la descapitalización que les ha provocado la inflación, muchas de estas empresas han caído en mora. Como puede observarse en la Tabla 4.15, el 9.5% de las propietarias de microempresas de acumulación ampliada y expansión se han atrasado en el pago de sus deudas, otro 7.1% ha adquirido nuevas deudas para pagar las que ya tenían, y el 0.8% ha dejado de pagar sus deudas. Paradójicamente, los atrasos en los pagos se han dado más en las microempresas de expansión que en las microempresas de acumulación ampliada.

Tabla 4.15. Estado actual de las deudas contraídas por las microempresarias de acumulación ampliada y expansión (en porcentajes).

Estado de la deuda	Microempresarias de acumulación ampliada	Microempresarias de expansión	Total
Tengo deudas, pero las pago a tiempo	66.7%	75.6%	69.8%
No tengo deudas	18.5%	2.2%	12.7%
Me he atrasado en los pagos de algunas deudas	6.2%	15.6%	9.5%
He asumido nuevas deudas para pagar otras	7.4%	6.7%	7.1%
He dejado de pagar todas mis deudas	1.2%	0.0%	0.8%

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta especial para determinar las dificultades de acceso al financiamiento de las microempresas en El Salvador. Abril de 2024.

Las empresarias de estos estratos que cayeron en mora aducen diversas razones (Tabla 4.16), destacándose en orden de importancia la variación en sus ventas o ingresos (46%), los altos intereses (36.5%), la falta de una planificación financiera adecuada (25.4%) y la ocurrencia de situaciones de emergencia o imprevistos (23%).

Tabla 4.16. Razones aducidas por las microempresarias de acumulación ampliada y expansión de haber caído en mora (en porcentajes del total de empresarias).

Principales razones de mora	Microempresarias de acumulación ampliada	Microempresarias de expansión	Total
Variaciones en las ventas o ingresos (temporadas bajas)	43.2	51.1	46.0
Altos intereses	45.7	20.0	36.5
Falta de planificación financiera adecuada	21.0	33.3	25.4
Emergencias o imprevistos	22.2	24.4	23.0
Gastos operativos elevados	11.1	15.6	12.7
Priorización de pago de otras deudas	7.4	15.6	10.3

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta especial para determinar las dificultades de acceso al financiamiento de las microempresas en El Salvador. Abril de 2024

Por otra parte, al ser cuestionadas sobre el tipo de apoyo que necesitarían para manejar mejor sus deudas, estas empresarias, tal como se muestra en la Tabla 4.17, mencionaron los siguientes en orden de importancia: asesoría personalizada (46.8%), reestructuración de las deudas a mayor plazo y menor tasa de interés (39.6%), formación en finanzas (30.2%) y subvenciones del Estado para enfrentar el problema (12.7%).

Tabla 4.17. Ayudas que requieren las empresarias de acumulación ampliada y expansión para manejar las deudas de su negocio. Porcentaje de empresarias.

Apoyo para mejorar manejo de deudas	Microempresarias de acumulación ampliada	Microempresarias de expansión	Total
Asesoría personalizada sobre cómo manejar mi dinero y deudas	53.1	35.6	46.8
Acceso a programas de reestructuración de deudas con tasas de interés más bajas	29.6	57.8	39.7
Capacitación en gestión financiera para mejorar la administración de los recursos y evitar acumulación de deudas	30.9	28.9	30.2
Acceso a subvenciones del estado o fondos de ayuda para empresas con problemas de deudas	17.3	4.4	12.7

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta especial para determinar las dificultades de acceso al financiamiento de las microempresas en El Salvador. Abril de 2024.

Cabe mencionar que el aumento de las tasas de interés aplicadas a las microempresas en El Salvador en los últimos años también ha sido influenciado por el incremento de las tasas de interés por parte de la Reserva Federal de los Estados Unidos en su intento por controlar la inflación. A esto habría que agregar que el alto nivel de deuda pública en El Salvador, equivalente al 90% del PIB, ha limitado las opciones del gobierno para obtener financiamiento en el mercado internacional, obligándolo a recurrir de manera creciente al mercado financiero interno a tasas más altas. Esto ha reducido la oferta de crédito disponible y ha aumentado las tasas de fondeo para el sector privado, incluidas las microfinancieras, provocando un fenómeno conocido como "crowding out".

4.3.4. Insuficiente acceso y uso de medios electrónicos en sus negocios.

El acceso y uso de medios electrónicos por parte de las microempresarias tiene un impacto positivo significativo en la expansión de sus negocios. La implementación de herramientas digitales, como las plataformas de comercio electrónico y las redes sociales, permite a estas empresarias llegar a un público más amplio y diversificado, mejorar la eficiencia operativa y reducir costos. Además, el uso de sistemas de pago electrónicos facilita las transacciones

y aumenta la seguridad financiera, generando confianza tanto en las empresarias como en sus clientes. Esta digitalización no solo mejora la competitividad de las micro y pequeñas empresas, sino que también crea nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo sostenible en un mercado cada vez más globalizado.

El medio electrónico más utilizado por las propietarias de microempresas de acumulación ampliada y expansión encuestadas es el teléfono con acceso a internet (88%). Solamente un 25.3% tienen acceso a computadora o laptop y, apenas un 8.4% a Tablet o Ipad (Tabla 4.18).

Tabla 4.18. Medios electrónicos utilizados por las empresarias de acumulación ampliada y expansión. Porcentaje de empresarias.

Medios electrónicos utilizados	Acumulación ampliada	Expansión	Total
Teléfono con acceso a internet	85.7	91.2	88.0
Computadora o Laptop	26.5	23.5	25.3
Tablet o Ipad	6.1	11.8	8.4
Ninguno de los anteriores	12.2	2.9	8.4

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre uso y acceso de medios electrónicos y redes sociales para transacciones comerciales y financieras. Enero 2022.

Por otra parte, casi la tercera parte de las mujeres propietarias de microempresas de acumulación ampliada y expansión todavía no utilizan plataformas digitales para comercializar sus productos (Tabla 4.19). Las dos plataformas más utilizadas so WhatsApp (42.2% de las empresarias) y Facebook (20.5%). Apenas el 3.6% tienen su página web propia.

Tabla 4.19. Plataformas digitales utilizadas por las propietarias de microempresas de acumulación ampliada y expansión para comercializar sus productos. Porcentaje de empresarias.

Plataformas digitales utilizadas	Acumulación ampliada	Expansión	Total
WhatsApp	42.9	41.2	42.2
Facebook	22.4	17.6	20.5
Página web propia	2.0	5.9	3.6
Instagram	4.1	0	2.4
Ninguna de las anteriores	28.6	35.3	31.3

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre uso y acceso de medios electrónicos y redes sociales para transacciones comerciales y financieras. Enero 2022.

En otro orden, una de las encuestas utilizadas para este estudio reveló que reveló que la tercera parte de las mujeres propietarias de empresas de acumulación ampliada y expansión todavía no poseen una cuenta de ahorro (Tabla 4.20).

Tabla 4.20. Porcentaje de mujeres propietarias de microempresas de acumulación ampliada y expansión que tienen y no tienen cuenta de ahorro.

¿Posee cuenta de ahorro?	Acumulación ampliada	Expansión	Total
Sí	63.3%	70.6%	66.3%

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre uso y acceso de medios electrónicos y redes sociales para transacciones comerciales y financieras. Enero 2022.

4.3.5. Desigual participación en los servicios de cuidado.

La desigual participación de hombres y mujeres en los servicios de cuidado tiene un impacto significativo en el crecimiento de las empresas dirigidas por mujeres. Diversas investigaciones evidencian que las mujeres asumen una mayor carga de responsabilidades de cuidado, lo que limita su tiempo y recursos disponibles para invertir en sus negocios. Esta desproporción en las tareas de cuidado no solo restringe las oportunidades de crecimiento empresarial para las mujeres, sino que también perpetúa las brechas de género en el ámbito económico y profesional (World Bank 2021).

Según la Tabla 4.21, del total de propietarias de microempresas de acumulación ampliada y expansión entrevistadas, el 35.3% no solo son las principales proveedoras de ingresos para

sus hogares, sino que también asumen toda la responsabilidad de proporcionar servicios de cuidado en sus familias. Además, un 49% comparte estas responsabilidades con otra persona dentro del hogar. No cabe duda de que, tal como se ha demostrado en otros países, un programa masivo de guarderías subsidiadas contribuiría enormemente a reducir las limitaciones de tiempo que enfrentan estas empresarias, permitiéndoles generar mayores ingresos (Evans y otros, 2021; Halim y otros, 2021). Este tipo de programas también abriría nuevas oportunidades para que mujeres emprendedoras se especialicen en ofrecer servicios innovadores en el área del cuidado. Programas gubernamentales para atender el cuidado de los ancianos podrían tener un impacto positivo similar.

Tabla 4.21. Participación de las propietarias de empresas de acumulación ampliada y expansión en servicios de cuidado dentro del hogar. Porcentajes de empresarias.

¿Es usted la única responsable de proporcionar servicios de cuidado en el hogar?	Acumulación ampliada	Expansión	Total
No, comparto la responsabilidad con otra persona (pareja, familiar, etc.)	47.1	53.1	49.0
Sí, soy la única responsable	35.7	34.4	35.3
No tengo hijos ni personas dependientes a mi cargo	17.1	12.5	15.7

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta especial para determinar las dificultades de acceso al financiamiento de las microempresas en El Salvador. Abril de 2024.

4.4. Conclusiones

En El Salvador, las microempresas están predominantemente en manos de mujeres y generan más empleo para ellas. Además, las microempresas dirigidas por mujeres emplean a un mayor número de mujeres en comparación con aquellas que son propiedad de hombres.

Sin embargo, las microempresas lideradas por mujeres están mayormente concentradas en los estratos de menor tamaño, como las microempresas de subsistencia y acumulación simple. Esto hace que, aunque sean mayoritarias, su peso relativo sea menor que el de las empresas de propiedad de hombres en los estratos de acumulación ampliada y expansión.

Las microempresas propiedad de hombres generan más empleos por unidad económica que las lideradas por mujeres, independientemente del tamaño de las empresas.

En términos de salarios, las microempresas de subsistencia lideradas por hombres ofrecen remuneraciones considerablemente más altas que las dirigidas por mujeres. En las microempresas de acumulación simple, esta diferencia es menos pronunciada. Sin

embargo, en los estratos de acumulación ampliada, la brecha salarial es mínima, y en las de expansión, las mujeres propietarias llegan a pagar más que los hombres.

La capacidad de crecimiento y acumulación de las microempresas aumenta con el tamaño de las empresas, sin importar el género del propietario. No se observan diferencias significativas en el porcentaje de empresas que han ampliado sus operaciones entre las lideradas por hombres y las lideradas por mujeres.

Las microempresas lideradas por mujeres con mayor potencial de innovación y crecimiento, sin embargo, se encuentran en los estratos de acumulación ampliada y expansión, los cuales también generan empleos de mayor calidad, subrayando su relevancia en la economía.

No obstante, estas empresas también o enfrentan obstáculos significativos para innovar y expandirse. Estos desafíos incluyen la falta de capital humano, su concentración en sectores con menores utilidades en comparación con los dominados por hombres, las dificultades para acceder a financiamiento, el uso limitado de medios electrónicos en sus negocios y factores contextuales como la desigual participación en las responsabilidades de cuidado dentro del hogar.

Casi tres cuartas partes de las mujeres propietarias de microempresas de acumulación ampliada y expansión tienen un nivel educativo de noveno grado o menos. Por consiguiente, no han tenido acceso a una formación académica que incluya asignaturas relevantes para el mundo de los negocios, limitando así sus habilidades y conocimientos necesarios para gestionar y expandir sus empresas de manera efectiva.

En El Salvador, la concentración de propietarias de microempresas en sectores menos rentables, como comercio y servicios, limita su capacidad de crecimiento e innovación. Por el contrario, el sector transporte, que ofrece mayores utilidades y salarios más altos, está dominado por hombres. Curiosamente, en este sector, las mujeres propietarias tienden a pagar salarios más altos a sus empleados que sus contrapartes masculinas.

El acceso al financiamiento es también uno de los mayores desafíos para las microempresas de acumulación ampliada y expansión lideradas por mujeres. Muchas de estas empresarias indican que la falta de acceso al crédito impide la expansión de sus negocios y, en algunos casos, podría llevar a la quiebra. La falta de historial crediticio, la mora y las tasas de interés elevadas también son obstáculos significativos que enfrentan estas empresarias. Además, la fuerte contracción económica provocada por la pandemia de COVID-19 y la descapitalización causada por la inflación han deteriorado la situación financiera de estas

empresas, hasta el punto de que el 9.5% ha retrasado el pago de sus deudas, otro 7.1% ha adquirido nuevas deudas para cubrir las existentes, y el 0.8% ha dejado de pagar sus obligaciones.

Por otra parte, el acceso y uso de medios electrónicos es crucial para el crecimiento de los negocios. Sin embargo, muchas propietarias de microempresas de acumulación ampliada y expansión no utilizan herramientas digitales de manera efectiva. Aunque el uso de teléfonos con acceso a internet es común, la adopción de plataformas digitales para la comercialización de productos y servicios sigue siendo limitada, lo que restringe su alcance y potencial de crecimiento.

Finalmente, más de la tercera parte de las mujeres propietarias de microempresas de acumulación ampliada y expansión en El Salvador no solamente son las principales proveedoras de ingresos para sus hogares, sino que también asumen plenamente la responsabilidad de proporcionar servicios de cuidado en sus familias. Esta situación tiene un impacto significativo en el crecimiento de sus empresas, pues les limita el tiempo y los recursos disponibles para invertir en sus negocios.

En síntesis, este capítulo demuestra que las mujeres propietarias de microempresas de acumulación ampliada y expansión en El Salvador tienen un gran potencial de crecimiento, pero enfrentan obstáculos significativos que deben ser abordados para que puedan alcanzar su máximo desarrollo. Mejorar el acceso a la educación empresarial, facilitar el financiamiento, promover el uso de medios electrónicos y apoyar en la distribución equitativa de las responsabilidades de cuidado son medidas cruciales para potenciar el crecimiento de estas empresas y, con ello, contribuir al desarrollo económico del país.

pupuseria
HOREB

Capítulo 5. Apostar a los emprendimientos o emigrar: los desafíos de las microempresas en tiempos difíciles.

5.1. Introducción

Para las microempresas en El Salvador, los últimos cuatro años y medio han sido especialmente desafiantes. En 2020, la pandemia de COVID-19 obligó a la mayoría de estos negocios a cerrar temporalmente, lo que los llevó a refinanciar sus deudas, adquirir nuevas obligaciones financieras o incluso a cerrar definitivamente. Aunque los apoyos brindados por el gobierno ayudaron a paliar la situación, muchas de ellas cayeron en mora y tuvieron que recurrir a prestamistas informales para poder sobrevivir.

Luego, a partir del segundo semestre de 2021, en medio de una fuerte recuperación económica, la inflación interna e internacional comenzó a subir, especialmente en el sector de alimentos. En consecuencia, aunque la demanda de productos ofrecidos por las microempresas aumentó temporalmente, la mayoría, especialmente las más pequeñas, no lograron aprovechar esta situación debido a las crecientes dificultades para acceder a financiamiento por haber caído en mora y por la descapitalización de los negocios derivada del aumento en el costo de vida causado por la creciente inflación.

Más adelante, la Reserva Federal de los Estados Unidos y los bancos centrales de la mayoría de los países desarrollados comenzaron a elevar las tasas de interés para contener la inflación, aumentando, por consiguiente, los costos de fondeo de las microfinancieras que atienden a las microempresas en El Salvador.

Por otra parte, el establecimiento del régimen de excepción a partir del 27 de marzo de 2022 ha tenido efectos mixtos sobre las microempresas. Por un lado, la drástica reducción de homicidios, extorsiones y la percepción de inseguridad ha eliminado casi por completo el impacto negativo de la inseguridad, uno de los factores que más había inhibido el crecimiento de estos negocios en los últimos años (véase Capítulo 2). Sin embargo, el régimen de excepción también ha sido utilizado para desalojar a miles de vendedores de los centros históricos de las principales ciudades del país, lo que ha obligado a muchas microempresas a operar en lugares menos propicios o, en algunos casos, a cerrar definitivamente.[21] Además, con la disminución de la inseguridad, han surgido nuevas

[21] Según datos publicados por La Prensa Gráfica el 10 de septiembre de 2023 obtenidos del Movimiento de Vendedores por Cuenta Propia, hasta el 23 de junio de ese año, la alcaldía del municipio de San Salvador había desalojado a aproximadamente 35,000 vendedores.

microempresas, especialmente en las zonas donde este problema era más grave, lo que ha incrementado significativamente la competencia para los negocios ya establecidos (véase Capítulo 2).

Finalmente, como resultado del efecto combinado de los factores mencionados anteriormente, la distribución del ingreso en el país durante el período 2019-2023 se ha modificado en detrimento de los hogares más pobres (Banco Mundial, 2024). Esto, a su vez, ha reducido la demanda para las empresas que atienden a estos segmentos de la población, principalmente las microempresas.

Dentro de este contexto, el Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI consideró oportuno realizar una encuesta para determinar cómo perciben los microempresarios estos desafíos y cuáles son las principales opciones que están considerando para enfrentarlos. En la encuesta, realizada en julio de 2024, participaron 1,129 microempresarios de todo el país (áreas urbanas, periurbanas y rurales), dedicados a diversas actividades y operando en diferentes sectores.

Con la sistematización de la información obtenida mediante la encuesta y otros datos complementarios recolectados, se elaboró este capítulo, dividido en cuatro apartados. En el primero, se amplía el análisis sobre algunos de los desafíos que han enfrentado las microempresas salvadoreñas desde 2020. En el segundo, se indaga sobre cómo perciben los microempresarios su situación socioeconómica y la de sus negocios. En el tercero, se examina el dilema que enfrentan los microempresarios entre continuar apostando por sus emprendimientos, buscar un empleo o emigrar en medio de las dificultades que enfrentan. Finalmente, en el último apartado se presentan algunas conclusiones y recomendaciones.

5.2. El difícil entorno enfrentado por las microempresas desde la pandemia del COVID-19.

5.2.1. El impacto de la pandemia del COVID-19.

Antes del inicio de la Administración del presidente Bukele en junio de 2019, El Salvador estaba atrapado en un ciclo largo de bajo crecimiento económico, con una tasa anual promedio de sólo el 2% entre 2000 y 2018. En 2019, la economía creció un 2.6%, generando expectativas de mejora que se desvanecieron con la llegada de la pandemia de COVID-19. Entre el 22 de marzo y el 15 de junio de 2020, el presidente estableció una cuarentena domiciliaria obligatoria para evitar la exposición al virus. El reinicio de actividades económicas y sociales comenzó el 16 de junio y se extendió hasta el 3 de octubre. Esta situación inédita provocó una caída del PIB del 7.9% en 2020, afectando a todos los sectores económicos, especialmente a las microempresas. Según Conamype (2020), el 80% de las

microempresas cerraron temporalmente y un 16% operaron de manera parcial durante la cuarentena, lo que resultó en el cierre definitivo del 20%, mientras que un porcentaje similar tuvo que refinanciarse para sobrevivir.

El impacto sobre las microempresas habría sido mayor de no ser por las medidas adoptadas por el gobierno, tales como:

- La creación del Fideicomiso para la Recuperación Económica de El Salvador (FIREMPRESA) con un monto de US$ 600 millones destinados a impulsar la recuperación económica de las empresas salvadoreñas registradas como patronos en el Instituto Salvadoreño del Seguro Social.
- La transferencia de US$ 191.7 millones a las municipalidades para atender la emergencia por el COVID-19.
- El aumento del Fondo de Protección, Mitigación y Prevención de Desastres (FOPROMID) de US$ 4 millones a US$ 661.3 millones para apoyar a diferentes instituciones en la implementación de acciones contra la pandemia. Esto incluyó una compensación de US$ 300 a familias sin vínculo laboral ni otro ingreso permanente y la entrega de canastas alimentarias a través del MAG.

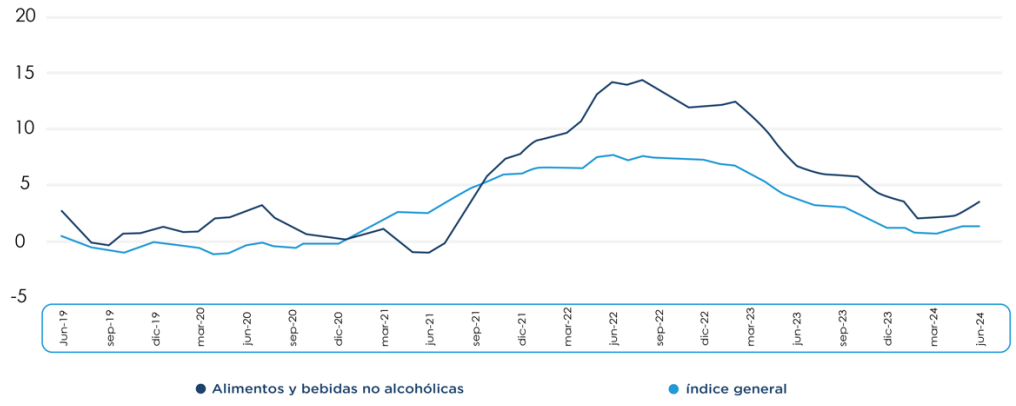
Tan eficaces fueron en ese momento dichas medidas que, entre 2019 y 2020 la contribución de las microempresas al PIB incluso aumentó (véase Figura 1.7 en Capítulo 1 de este Informe).

5.2.2 Impacto de la inflación.

La rápida recuperación observada en 2021, con una tasa de crecimiento económico del 11.2%, también benefició a las microempresas. Sin embargo, entre julio de 2021 y septiembre de 2023, la inflación, especialmente en el rubro de alimentos, registró valores altos, deteriorando el poder adquisitivo de los ingresos, sobre todo en los hogares más pobres del país, que incluyen a la mayoría de los microempresarios, sus trabajadores y sus principales clientes (véase Figura 5.1).[22]

[22] Según el Banco Mundial (2024) el impacto negativo de la inflación sobre las MYPES se ha visto agravado en los últimos años por la reducción de los subsidios y el debilitamiento de los programas sociales derivados, a su vez, del deterioro de las finanzas públicas provocado por los gastos extraordinarios para enfrentar la pandemia.

Figura 5.1. El Salvador: Tasa de inflación interanual junio 2019-junio 2024

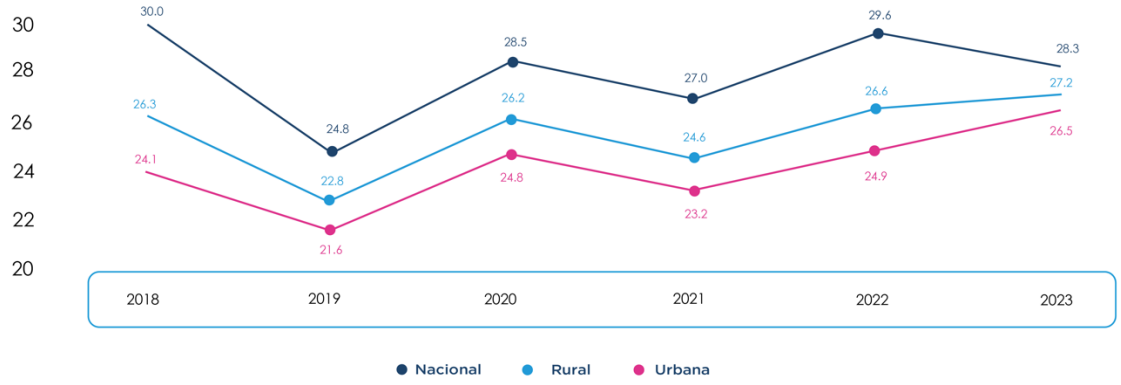


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BCR/ONEC

Según el Banco Mundial (2024), a esto se debe que los ingresos laborales y no laborales de los hogares en los percentiles más bajos de ingreso per cápita sean ahora significativamente menores que en 2019. Según sus cálculos, en las áreas rurales, los ingresos laborales han caído en alrededor de 100 dólares para los hogares en los menores 15 percentiles de ingreso per cápita, y en las áreas urbanas cayeron alrededor de 90 dólares para los hogares en los menores 12 percentiles de ingreso per cápita. Los ingresos no laborales, por su parte, cayeron alrededor de 45 dólares en las áreas rurales para los hogares en los menores ocho percentiles de ingreso per cápita: y en 40 dólares en los hogares correspondientes a los cinco menores percentiles de las áreas urbanas.

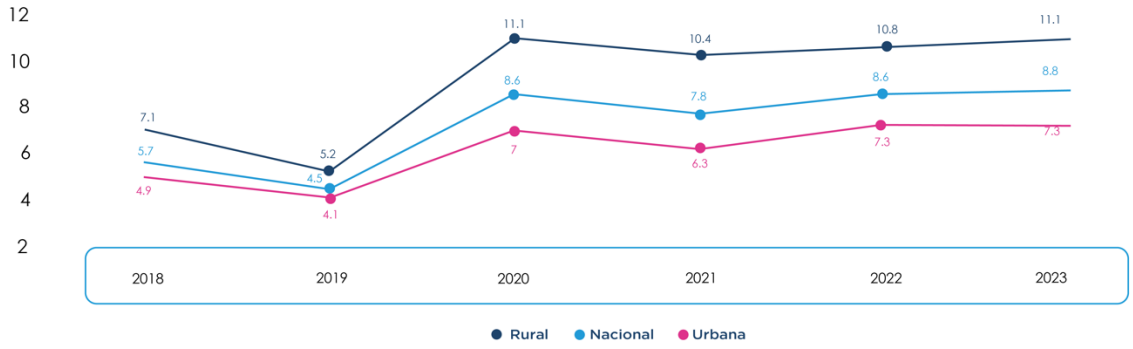
Esto explica también por qué la pobreza y la desigualdad han aumentado en los últimos años (véase Figuras 5.2, 5.3 y 5.4), a pesar del crecimiento económico registrado en 2022 y 2023 (2.6% y 2.7%, respectivamente). Además, permite comprender por qué un porcentaje creciente de microempresarios mencionan la disminución de la demanda como uno de los principales obstáculos para la expansión de sus negocios (véase Capítulo 2).

Figura 5.2. El Salvador: porcentaje de hogares pobres (2018-2023).



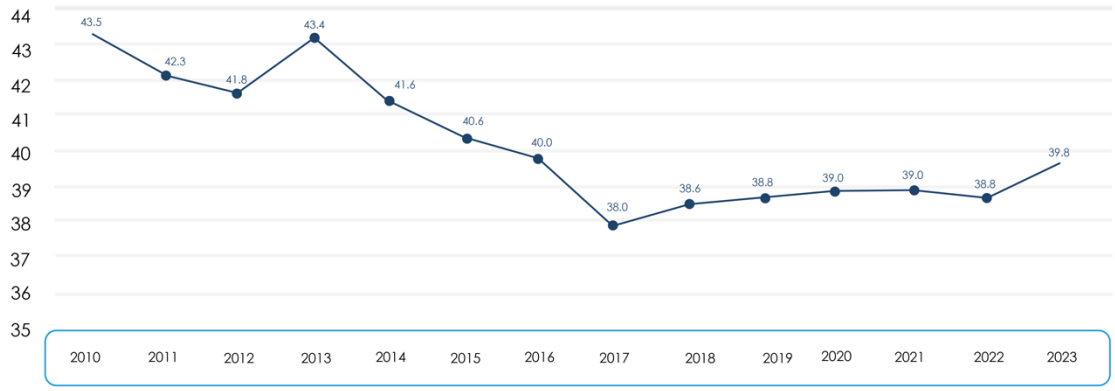
Fuente: BCR/ONEC, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (varios años).

Figura 5.3. El Salvador: porcentaje de hogares en pobreza extremas (2018-2023).



Fuente: BCR/ONEC, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (varios años).

Figura 5.4. El Salvador: Coeficiente de Gini 2010-2023*



* El coeficiente de Gini se utiliza para cuantificar la desigualdad de ingresos. Este índice mide, en una escala de 0 a 1, la desviación de la distribución del ingreso de individuos o hogares respecto a una distribución perfectamente igualitaria. Un valor de 0 indica igualdad perfecta, mientras que un valor de 1 indica desigualdad perfecta.

Fuente: BCR/ONEC, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (varios años).

El aumento en los niveles de pobreza y desigualdad es también la causa principal de la disminución en la contribución de las microempresas al PIB, registrada a partir de 2022, como se muestra en el Capítulo 1.

5.3. Percepción de los microempresarios sobre su situación socioeconómica y la de sus negocios.

Algunos de los resultados más importantes de la encuesta realizada a 1,129 microempresarios en julio de 2024 están relacionados con sus percepciones sobre su situación socioeconómica y sus negocios.

El primero de estos resultados se refiere al estado de su situación económica en comparación con el año anterior. Como se observa en la Tabla 5.1, el 38.5% considera que ha mejorado (13.2% significativamente y 25% ligeramente), mientras que el 25.8% opina que ha empeorado (6.5% significativamente y 19.3% ligeramente). Aunque estos resultados no parezcan preocupantes, es crucial tener en cuenta que se trata de la cuarta parte de microempresarios que expresa un deterioro de su situación económica en un contexto de crecimiento económico relativamente más alto que en los años anteriores a la pandemia.

Obsérvese, además, que el porcentaje de empresarios que reporta un deterioro en su situación económica es más alto que el promedio en ciertos grupos: mujeres (29.2%), quienes operan en el sector comercio (28.4%), dueños de microempresas de subsistencia (36.4%) y aquellos ubicados en áreas rurales (28.5%). Asimismo, el porcentaje de empresarios

que experimenta un deterioro en su situación económica aumenta a medida que disminuye el tamaño de las empresas.

Tabla 5.1. Situación económica actual de los microempresarios en comparación con el año anterior (porcentaje de empresarios).

Categoría de análisis	Mejoría			Se mantiene	Empeoramiento		
	Alta	Leve	Subtotal		Alta	Leve	Subtotal
Total	13.2	25.3	38.5	35.7	6.5	19.3	25.8
Sexo							
Hombre	16.3	26.4	42.7	35.5	5.0	16.7	21.7
Mujer	10.6	24.4	35.0	35.8	7.7	21.5	29.2
Edad del empresario							
18-29	12.2	29.3	41.5	35.8	7.4	15.3	22.7
30 y más	13.4	24.3	37.8	35.7	6.2	20.3	26.6
Actividad económica							
Agropecuario	17.3	26.9	44.2	30.8	1.9	23.1	25.0
Comercio	11.8	25.1	36.9	34.7	6.8	21.6	28.4
Poducción	9.1	30.3	39.4	34.5	7.3	18.8	26.1
Servicios	15.9	24.5	40.4	35.7	6.1	17.7	23.8
Transporte	17.1	20.5	37.6	43.6	6.8	12.0	18.8
Tamaño (ventas mensuales)							
Hasta $1,300	10.1	21.7	31.8	31.8	12.0	24.3	36.4
Entre $1,301 y $4,600	12.2	27.6	39.8	38.5	3.7	18.0	21.7
Entre $4,601 y $9,200	16.7	28.0	44.7	37.3	2.7	15.3	18.0
Entre $9,200 y $83,000	25.0	26.0	51.0	36.5	1.9	10.6	12.5
Área de residencia							
Rural	11.7	24.8	36.5	35.0	6.7	21.9	28.5
Urbana	18.6	24.1	42.7	35.3	4.5	17.5	22.0
Periurbana*	8.2	28.1	36.3	37.5	9.0	17.2	26.2

* Vive en una colonia o residencial ubicada afuera de la ciudad.

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta especial implementada en julio de 2024.

Por otra parte, cuando se les preguntó sobre el principal problema que enfrenta su negocio actualmente, el 42.3% de los empresarios mencionó los altos precios de la mercadería y las materias primas, el 27.6% señaló las bajas ventas, el 10.6% la competencia de empresas más grandes y el 8.1% el acceso a financiamiento (véase Tabla 5.2). También se mencionaron,

en menores proporciones, los gastos del negocio (6.8%) y las regulaciones del gobierno y las alcaldías (3.1%).

Sin embargo, hay tres excepciones importantes en relación con estos datos promedio:

- En el caso de los microempresarios de subsistencia, el porcentaje que señaló las ventas bajas como problema principal (39%) supera al de los que mencionaron los altos precios de la mercadería y las materias primas (36.9%).
- Para los empresarios del sector transporte, el porcentaje que consideró la competencia de empresas más grandes como el problema principal (29.1%) fue mayor que el de aquellos que mencionaron los altos precios de la mercadería y las materias primas (25.6%) y las ventas bajas (13.7%).
- En el caso de los microempresarios de expansión, el segundo porcentaje más alto como problema principal no correspondió a las ventas bajas (4.8%), sino a la competencia de empresas más grandes (11.5%).

Tabla 5.2. Problema más importante que enfrentan las microempresas de los empresarios encuestados (en porcentaje de empresarios).

Categoría de análisis	A	B	C	D	E	F	G*	H
Total	42.3	27.6	10.6	8.1	6.8	3.1	1.1	0.3
Sexo								
Hombre	37.9	23.5	13.6	10.9	8.3	4.1	1.4	0.4
Mujer	46.1	31.1	8.1	5.9	5.5	2.3	0.8	0.2
Edad del empresario								
18-29	42.4	26.2	14.4	7.0	6.1	3.1	0.9	0.0
30 y más	42.3	28.0	9.7	8.4	7.0	3.1	1.1	0.3
Actividad económica								
Agropecuario	32.7	28.8	13.5	15.4	5.8	3.8	0.0	0.0
Comercio	49.8	26.3	8.3	6.8	5.4	2.5	1.0	0.0
Poducción	36.4	34.5	9.1	6.1	8.5	3.6	1.8	0.0
Servicios	40.8	31.8	7.6	8.7	6.5	3.2	0.7	0.7
Transporte	25.6	13.7	29.1	12.8	12.0	4.3	1.7	0.9
Tamaño (ventas mensuales)								
Hasta $1,300	36.9	39.0	7.0	7.0	8.0	1.2	0.5	0.5
Entre $1,301 y $4,600	42.0	24.8	12.8	9.3	6.7	3.3	0.9	0.2
Entre $4,601 y $9,200	50.0	20.7	13.3	7.3	3.3	4.0	1.3	0.0
Entre $9,200 y $83,000	54.8	4.8	11.5	8.7	7.7	8.7	3.8	0.0
Área de residencia								
Rural	38.5	31.5	9.6	7.9	9.2	1.9	1.3	0.2
Urbana	44.5	26.2	11.0	8.4	5.2	4.2	0.5	0.0
Periurbana	46.1	22.8	12.0	8.2	4.9	3.7	1.5	0.7

- A Precios altos de mercadería y materia prima (inflación)
- B Ventas bajas
- C Competencia de empresas más grandes
- D Acceder a financiamiento
- E Gastos del negocio
- F Regulaciones de gobierno y alcaldías
- G* Otros. Dentro de esta categoría, la más mencionado fue la situación climática.
- H Ninguno.

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta especial implementada en julio de 2024.

Conscientes de que la inflación alimentaria afecta significativamente el costo de vida de los microempresarios, se les preguntó sobre el comportamiento de los precios de los alimentos en el último año. El 82.7% señaló que habían aumentado (54.8% significativamente y 24.7% levemente), el 11.5% mencionó que habían permanecido igual y solo el 5.8% indicó que habían disminuido (Tabla 5.3). Solamente los microempresarios del sector agropecuario se apartaron ligeramente de estos valores promedio: el 75% percibió un aumento en el costo de los alimentos (42.3% significativo y 32.7% leve), mientras que el 11.5% notó una leve disminución.

Tabla 5.3. Percepción sobre el comportamiento del costo de los alimentos en los últimos 12 meses (porcentaje de empresarios).

Categoría de análisis	Aumento			Se mantiene	Disminución		
	Alta	Leve	Subtotal		Alta	Leve	Subtotal
Total	54.8	27.9	82.7	11.5	1.5	4.3	5.8
Sexo							
Hombre	55.0	25.4	80.4	14.6	1.7	3.3	5.0
Mujer	54.7	30.0	84.7	9.0	1.3	5.0	6.4
Edad del empresario							
18-29	54.6	30.6	85.2	11.4	0.4	3.1	3.5
30 y más	54.9	27.2	82.1	11.6	1.8	4.6	6.3
Actividad económica							
Agropecuario	42.3	32.7	75.0	13.5	0.0	11.5	11.5
Comercio	58.1	26.8	84.9	10.4	1.2	3.5	4.6
Poducción	50.9	27.9	78.8	13.3	3.0	4.8	7.9
Servicios	53.1	28.5	81.6	11.2	1.8	5.4	7.2
Transporte	55.6	29.1	84.6	13.7	0.9	0.9	1.7
Tamaño (ventas mensuales)							
Hasta $1,300	52.3	26.7	79.0	11.3	2.4	7.2	9.6
Entre $1,301 y $4,600	56.7	30.2	87.0	10.2	0.4	2.4	2.8
Entre $4,601 y $9,200	58.7	23.3	82.0	13.3	2.0	2.7	4.7
Entre $9,200 y $83,000	51.0	28.8	79.8	15.4	1.9	2.9	4.8
Área de residencia							
Rural	50.8	29.8	80.6	12.5	1.9	5.0	6.9
Urbana	55.8	25.4	81.2	13.1	1.3	4.5	5.8
Periurbana	60.7	28.1	88.8	7.5	1.1	2.6	3.7

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta especial implementada en julio de 2024.

Además, a los empresarios que percibieron un aumento en el costo de los alimentos se les preguntó si habían ajustado los precios de sus productos o servicios en respuesta a esta situación. Según la Tabla 5.4, el 62% indicó que tuvo que aumentar sus precios de venta, el 32% mantuvo los precios y el 6.2% los disminuyó.

Esto revela que alrededor de un tercio de los microempresarios no han podido subir los precios de sus bienes y servicios en el contexto inflacionario actual. La Tabla 5.4 también

revela que enfrentan mayores dificultades para aumentar los precios son los empresarios del sector transporte y del sector agropecuario.

Tabla 5.4. Tipo de ajuste de precios realizado por microempresarios debido al aumento del costo de vida (porcentaje de empresarios).

Categoría de análisis	Aumento	Se mantiene	Disminución
Total	62.0	31.8	6.2
Sexo			
Hombre	52.5	39.0	8.4
Mujer	69.6	26.0	4.4
Edad del empresario			
18-19	61.5	34.4	4.1
30 y más	62.2	31.1	6.8
Actividad economica			
Agropecuario	43.6	41.0	15.4
Comercio	67.3	27.9	4.8
Producción	54.6	33.8	11.5
Servicios	68.1	26.5	5.3
Transporte	41.4	54.5	4.0
Tamaño (ventas mensuale)			
Hasta $1,300	70.1	21.6	8.2
Entre $1,301 y $4,600	59.3	36.3	4.5
Entre $4,601 y $9,200	55.3	39.0	5.7
Entre $9,200 y $83,000	53.6	39.3	7.1
Área de residencia			
Rural	66.7	26.1	7.2
Urbana	61.0	31.0	8.1
Periurbana	55.9	42.0	2.1

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta especial implementada en julio de 2024.

5.4. Emigrar o apostar a los emprendimientos: el principal desafío de los microempresarios.

Para enfrentar las dificultades actuales, los microempresarios tienen, en principio, tres opciones: esforzarse más para ampliar sus negocios, emigrar, o buscar un empleo mejor remunerado dentro del país.

En el Capítulo 3 se mostró que 40.9% de los microempresarios aceptarían un empleo con ingresos equivalentes a los que le genera su negocio. El problema, sin embargo, es que esas oportunidades de empleo son muy escasas en el país. Por consiguiente, las dos opciones principales son emigrar o apostarle a ampliar sus emprendimientos.

Para obtener más información sobre la opción de emigrar, se les hicieron varias preguntas relacionadas a los empresarios encuestados. La primera pregunta fue cuántos miembros de su familia habían emigrado a otro país en los últimos cinco años. La información recolectada indica que para el 30.2% de los empresarios, al menos un miembro de la familia ha emigrado en ese período, sin diferencias significativas entre categorías de análisis como sexo, edad, actividad económica, tamaño de la empresa y área de residencia (véase Tabla 5.5).

Un dato notable es que, en el caso de los empresarios que tienen tres o más familiares viviendo en el exterior, el porcentaje tiende a crecer a medida que aumentan de tamaño.

Tabla 5.5. Número de miembros de la familia que han emigrado a otro país en los últimos 5 años (porcentaje de empresarios).

Categoría de análisis	1	2	3 o má	Subtotal	ninguno	Total
Total	12.6	7.9	9.7	30.2	69.8	100
Sexo						
Hombre	12.0	8.7	13.0	33.8	66.2	100
Mujer	13.0	7.2	7.0	27.2	72.8	100
Edad del empresario						
18-29	13.1	9.6	9.2	31.9	68.1	100
30 y más	12.4	7.4	9.9	29.8	70.2	100
Actividad económica						
Agropecuario	3.8	15.4	9.6	28.8	71.2	100
Comercio	14.3	7.3	9.1	30.7	69.3	100
Poducción	16.4	9.1	11.5	37.0	63.0	100
Servicios	10.8	7.6	9.0	27.4	72.6	100
Transporte	7.7	6.0	12.0	25.6	74.4	100
Tamaño (ventas mensuales)						
Hasta $1,300	13.3	8.2	7.2	28.7	71.3	100
Entre $1,301 y $4,600	11.3	8.7	9.8	29.8	70.2	100
Entre $4,601 y $9,200	15.3	6.0	14.0	35.3	64.7	100
Entre $9,200 y $83,000	11.5	5.8	13.5	30.8	69.2	100
Área de residencia						
Rural	13.1	7.1	9.0	29.2	70.8	100
Urbana	12.0	6.3	10.7	29.1	70.9	100
Periurbana	12.4	11.6	9.7	33.7	66.3	100

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta especial implementada en julio de 2024.

Cuando se les preguntó si ellos o algún miembro de su familia está considerando emigrar, el 19.2% respondió afirmativamente, lo que indica que es una opción relevante para muchas familias de microempresarios (Tabla 5.6). Curiosamente, los porcentajes son similares en todas las categorías de análisis. La mayor diferencia se observa en el sector agropecuario, donde el 23.1% manifestó que ellos o algún miembro de su familia están considerando emigrar.

Tabla 5.6. Intención de emigrar de los empresarios o de algún miembro de su grupo familiar. Porcentaje de empresarios.

Categoría de análisis	No	Si	Total general
Total	80.8	19.2	100
Sexo			
Hombre	82.5	17.5	100
Mujer	79.3	20.7	100
Edad del empresario			
18-19	82.5	17.5	100
30 y más	80.3	19.7	100
Actividad economica			
Agropecuario	76.9	23.1	100
Comercio	81.7	18.3	100
Producción	80.6	19.4	100
Servicios	80.5	19.5	100
Transporte	79.5	20.5	100
Tamaño (ventas mensuale)			
Hasta $1,300	78.3	21.7	100
Entre $1,301 y $4,600	80.9	19.1	100
Entre $4,601 y $9,200	86.7	13.3	100
Entre $9,200 y $83,000	81.7	18.3	100
Área de residencia			
Rural	81.9	18.1	100
Urbana	80.6	19.4	100
Periurbana	79.0	21.0	100

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta especial implementada en julio de 2024.

También se les preguntó si ellos o algún miembro de su familia recibe o ha recibido remesas. El 29.2% respondió afirmativamente (véase Tabla 5.7). Este porcentaje es significativamente más alto en los microempresarios que viven en áreas periurbanas (37.1%), los que operan en el sector transporte (35%) y los microempresarios de acumulación ampliada (34.7%). Por el contrario, el porcentaje menor corresponde a los microempresarios de subsistencia (21.9%).

Tabla 5.7. Recepción de remesas de los microempresarios o de algún miembro de su familia (porcentaje de empresarios).

Categoría de análisis	No	Si	Total general
Total	70.8%	29.2%	100.0%
Sexo			
Hombre	71.3%	28.7%	100.0%
Mujer	70.4%	29.6%	100.0%
Edad del empresario			
18-19	67.2%	32.8%	100.0%
30 y más	71.7%	28.3%	100.0%
Actividad economica			
Agropecuario	71.2%	28.8%	100.0%
Comercio	71.8%	28.2%	100.0%
Producción	67.3%	32.7%	100.0%
Servicios	73.3%	26.7%	100.0%
Transporte	65.0%	35.0%	100.0%
Tamaño (ventas mensuale)			
Hasta $1,300	78.1%	21.9%	100.0%
Entre $1,301 y $4,600	66.7%	33.3%	100.0%
Entre $4,601 y $9,200	65.3%	34.7%	100.0%
Entre $9,200 y $83,000	67.3%	32.7%	100.0%
Área de residencia			
Rural	74.8%	25.2%	100.0%
Urbana	71.2%	28.8%	100.0%
Periurbana	62.9%	37.1%	100.0%

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta especial implementada en julio de 2024.

En la investigación se consideró importante saber cómo los microempresarios usan las remesas, ya que esto puede impactar significativamente la sostenibilidad y crecimiento de sus negocios. Al respecto, la encuesta reveló que el 44.8% de los empresarios que reciben remesas ha destinado parte de estos fondos para establecer o fortalecer su negocio (véase Tabla 5.8). Los porcentajes son superiores al promedio en los empresarios agropecuarios (66.7%), de transporte (56.1%), de 18 a 29 años (54.7%) y del sector producción (50%).

Tabla 5.8. Uso de las remesas recibidas para establecer o fortalecer el negocio (porcentaje de empresarios).

Categoría de análisis	No	Si	Total
Total	55.2	44.8	100.0
Sexo			
Hombre	54.7	45.3	100.0
Mujer	55.5	44.5	100.0
Edad del empresario			
18-19	45.3	54.7	100.0
30 y más	58.0	42.0	100.0
Actividad economica			
Agropecuario	33.3	66.7	100.0
Comercio	59.6	40.4	100.0
Producción	50.0	50.0	100.0
Servicios	60.8	39.2	100.0
Transporte	43.9	56.1	100.0
Tamaño (ventas mensuale)			
Hasta $1,300	59.3	40.7	100.0
Entre $1,301 y $4,600	52.9	47.1	100.0
Entre $4,601 y $9,200	53.8	46.2	100.0
Entre $9,200 y $83,000	55.9	44.1	100.0
Área de residencia			
Rural	59.5	40.5	100.0
Urbana	58.2	41.8	100.0
Periurbana	46.5	53.5	100.0

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta especial implementada en julio de 2024.

La encuesta indagó, además, entre los microempresarios que reciben remesas (29.2% del total), qué porcentaje de estas destinan a sus negocios. Los resultados fueron los siguientes: el 55.2% no destina nada, el 15.8% destina 10% o menos, el 7.6% destina entre 11% y 49%, el 9.4% destina el 50%, el 1.5% destina entre 51% y 99%, y el 10.6% destina el 100% de las remesas recibidas a sus negocios (véase Tabla 5.9).

Tabla 5.9. Distribución de los microempresarios que reciben remesas según el porcentaje de estas que destinan para sus negocios (en porcentaje de empresarios).

Porcentaje de remesas destinadas al negocio	Porcentaje de remesas destinadas al negocio
0	55.2%
10% o menos	15.8%
11% a 49%	7.6%
50%	9.4%
51% - 99%	1.5%
100%	10.6%
Total	100.0%

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta especial implementada en julio de 2024.

Por otra parte, según los datos de la encuesta, el 19.4% de las remesas recibidas por los microempresarios se destinan a sus negocios (véase Tabla 5.10). Este porcentaje es sustancialmente mayor que el 1.3% reportado en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples de 2023 como el promedio del uso que el total de receptores de remesas del país destinan para invertir o formar un negocio.

La encuesta también revela que los porcentajes destinados al negocio son mayores al promedio en los casos de los empresarios que operan en los sectores producción (23.8%) y transporte (23.4%), y en los que tienen edades entre 18 y 29 años (23%).

Tabla 5.10. Distribución de los microempresarios que reciben remesas según el porcentaje de estas que destinan para sus negocios (en porcentaje de empresarios).

Categoría de análisis	Porcentaje promedio de remesas destinado al negocio
Total	19.4
Sexo	
Hombre	19.7
Mujer	19.1
Edad del empresario	
18-19	23.0
30 y más	18.3
Actividad economica	
Agropecuario	17.5
Comercio	18.9
Producción	23.8
Servicios	15.2
Transporte	23.4
Tamaño (ventas mensuale)	
Hasta $1,300	16.0
Entre $1,301 y $4,600	20.5
Entre $4,601 y $9,200	22.4
Entre $9,200 y $83,000	18.8
Área de residencia	
Rural	16.8
Urbana	20.4
Periurbana	21.4

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta especial implementada en julio de 2024.

A los empresarios que indicaron que ellos o algún miembro de su familia planeaba emigrar (19.2% del total) se les preguntó qué políticas consideran más eficaces para disuadirlos de esa intención. Tal como se muestra en la Tabla 5.11, las políticas propuestas con mayor frecuencia fueron: acceso a más financiamiento para ampliar el negocio (52%), apoyo para formalizar el negocio (36.9%), capital semilla a bajo costo para que familiares inicien

su propio negocio (35%), programas de desarrollo rural (27.6%) y subsidios para acceder al seguro social (21.7%).

Algunas excepciones importantes en relación con estos datos promedio fueron las siguientes:

- En el caso de los empresarios del sector agropecuario, las dos políticas propuestas con mayor frecuencia fueron: apoyo para formalizar el negocio (58.3%) y programas de desarrollo rural (50%).
- Para los empresarios del sector servicios y los microempresarios de acumulación simple, la segunda política recomendada con mayor frecuencia no es tener apoyo para formalizar el negocio (31.5%) y 39.8%, respectivamente) sino obtener capital semilla a bajo costo para que familiares inicien su propio negocio (42.6% y 43.2%, respectivamente).

Tabla 5.11. Políticas que los microempresarios que indican que ellos o alguno de sus familiares planea emigrar consideran más eficaces para disuadirlos de esa intención.

Categoría de análisis	A	B	C	D	E	F	G	H
Total	49.8	36.9	35.0	27.6	21.7	16.6	14.7	4.6
Sexo								
Hombre	52.2	33.3	28.9	33.3	17.8	20.0	17.8	2.2
Mujer	48.0	39.4	39.4	23.6	24.4	14.2	12.6	6.3
Edad del empresario								
18-29	47.5	45.0	30.0	30.0	20.0	17.5	7.5	2.5
30 y más	50.3	35.0	36.2	27.1	22.0	16.4	16.4	5.1
Actividad económica								
Agropecuario	33.3	58.3	25.0	50.0	16.7	8.3	16.7	0.0
Comercio	46.3	41.1	37.9	32.6	27.4	18.9	14.7	3.2
Poducción	56.3	28.1	21.9	18.8	21.9	12.5	28.1	6.3
Servicios	51.9	31.5	42.6	22.2	16.7	18.5	11.1	5.6
Transporte	58.3	33.3	29.2	20.8	12.5	12.5	4.2	8.3
Tamaño (ventas mensuales)								
Hasta $1,300	52.2	34.4	28.9	35.6	23.3	10.0	17.8	4.4
Entre $1,301 y $4,600	47.7	39.8	43.2	17.0	20.5	19.3	8.0	2.3
Entre $4,601 y $9,200	50.0	40.0	35.0	35.0	20.0	15.0	25.0	10.0
Entre $9,200 y $83,000	47.4	31.6	26.3	31.6	21.1	36.8	21.1	10.5
Área de residencia								
Rural	43.7	42.5	34.5	34.5	24.1	21.8	13.8	3.4
Urbana	52.7	29.7	35.1	24.3	20.3	12.2	18.9	4.1
Periurbana	55.4	37.5	35.7	21.4	19.6	14.3	10.7	7.1

A Acceso a más financiamiento para ampliar el negocio

B Apoyos para formalizar el negocio

C Capital semilla a bajo costo para que familiares pongan su propio negocio

D Programas de desarrollo rural

E Subsidio para tener acceso al seguro social

F Mejoras en la seguridad pública

G Creación o ampliación de mercados populares organizados

H Otros

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta especial implementada en julio de 2024.

Aunque no está directamente relacionado con otros temas abordados, en la encuesta también se preguntó a los empresarios si la disminución de la violencia y el establecimiento del estado de excepción habían influido en su intención de emigrar a otro país. El 40.6% respondió que la intención de emigrar ha disminuido, el 25.3% indicó que no ha tenido ningún impacto y, sorprendentemente, el 34.1% afirmó que la intención de emigrar ha aumentado (véase Tabla 5.12). Sería necesario investigar más a fondo este último grupo, ya que, sin más información, solo se pueden formular hipótesis. Por ejemplo, es posible que algunos de estos microempresarios asocien el estado de excepción con un deterioro en sus negocios debido a desalojos, a la captura de algún familiar o a una amenaza de captura, por ejemplo.

Tabla 5.12. ¿Ha tenido alguna incidencia en la intención de emigrar a otro país, la disminución de la violencia y el establecimiento del estado de excepción?

Categoría de análisis	Ha disminuido la intención de migrar	Ha aumentado la intención de migrar	No ha tenido ningún impacto
Total	40.6	34.1	25.3
Sexo			
Hombre	37.8	33.3	28.9
Mujer	42.5	34.6	22.8
Edad del empresario			
18-29	32.5	35.0	32.5
30 y más	42.4	33.9	23.7
Actividad económica			
Agropecuario	41.7	41.7	16.7
Comercio	33.7	35.8	30.5
Poducción	46.9	28.1	25.0
Servicios	50.0	33.3	16.7
Transporte	37.5	33.3	29.2
Tamaño (ventas mensuales)			
Hasta $1,300	31.1	40.0	28.9
Entre $1,301 y $4,600	48.9	27.3	23.9
Entre $4,601 y $9,200	35.0	50.0	15.0
Entre $9,200 y $83,000	52.6	21.1	26.3
Área de residencia			
Rural	34.5	42.5	23.0
Urbana	41.9	32.4	25.7
Periurbana	48.2	23.2	28.6

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta especial implementada en julio de 2024.

5.5. Conclusiones y recomendaciones.

5.5.1. Conclusiones.

Durante los últimos cuatro años y medio, las microempresas en El Salvador han enfrentado desafíos significativos, comenzando con el impacto devastador de la pandemia de COVID-19 en 2020. La mayoría de estos negocios se vieron obligados a cerrar temporalmente, refinanciar sus deudas y algunos cerraron definitivamente. Las medidas gubernamentales, como la creación de FIREMPRESA, las transferencias a las municipalidades y el aumento del

FOPROMID, ayudaron a mitigar el impacto negativo. Sin embargo, muchas microempresas cayeron en mora y tuvieron que recurrir a prestamistas informales para sobrevivir.

La rápida recuperación económica observada en 2021, con una tasa de crecimiento del 11.2%, benefició temporalmente a las microempresas. No obstante, la inflación, especialmente en el rubro de alimentos, aumentó significativamente entre julio de 2021 y septiembre de 2023, deteriorando el poder adquisitivo de los ingresos, particularmente en los hogares más pobres, que incluyen a la mayoría de los propietarios de microempresas, sus trabajadores y sus principales clientes. Además, la subida de tasas de interés por parte de la Reserva Federal de los Estados Unidos y otros bancos centrales incrementó los costos de financiamiento, afectando la viabilidad de muchas microempresas.

El establecimiento del régimen de excepción en marzo de 2022 tuvo efectos mixtos sobre las microempresas. Por un lado, la drástica reducción de homicidios y extorsiones mejoró la seguridad, lo que benefició a muchos negocios. Sin embargo, los desalojos de vendedores informales y el aumento de la competencia en zonas que antes eran más inseguras tuvieron efectos negativos en algunos negocios establecidos.

El aumento en los niveles de pobreza y desigualdad, exacerbados por la inflación y la reducción de programas sociales, ha disminuido la demanda para las microempresas que atienden a los hogares más pobres. Esto ha contribuido a una menor contribución de las microempresas al PIB desde 2022.

La encuesta realizada en julio de 2024 a 1,129 empresarios de microempresas en todo el país arrojó varios hallazgos importantes sobre la percepción de su situación socioeconómica y la de sus negocios.

El 38.5% de los empresarios considera que su situación económica ha mejorado en el último año, mientras que el 25.8% opina que ha empeorado. Los grupos más afectados incluyen a las mujeres, los empresarios del sector comercio, los dueños de microempresas de subsistencia y aquellos ubicados en áreas rurales. Los principales problemas que enfrentan actualmente los negocios son los altos precios de la mercadería y las materias primas, disminución en las ventas la competencia de empresas más grandes y mayores dificultades para tener acceso a financiamiento.

El 82.7% de los empresarios percibe que los precios de los alimentos han aumentado en el último año, y casi dos tercios han ajustado sus precios de venta en respuesta. Sin embargo, más de un tercio de los empresarios no ha podido subir los precios de sus bienes y servicios.

En cuanto a la emigración, el 30.2% de los empresarios reporta que al menos un miembro de su familia ha emigrado en los últimos cinco años, y en el 19.2% hay alguien que está ahora considerando emigrar. El 29.2% recibe remesas, y de estos, el 44.8% ha destinado parte de estos fondos para establecer o fortalecer su negocio.

Los microempresarios que planean emigrar consideran que las políticas más eficaces para disuadir la emigración son el acceso a más financiamiento para ampliar el negocio, el apoyo para formalizar el negocio, dotación de capital semilla a bajo costo para que familiares inicien su propio negocio, programas de desarrollo rural y subsidios para acceder al seguro social.

Aunque la disminución de la violencia y el estado de excepción han reducido la intención de emigrar en casi la mitad de los hogares de los microempresarios, en un tercio ha ocurrido lo contrario. Este último grupo posiblemente está asociando el estado de excepción con efectos negativos en sus negocios, como desalojos o la captura de familiares. Sin embargo, es necesario investigar más a fondo para comprender mejor sus motivos.

5.2.2. Recomendaciones.

Para mejorar la situación de las microempresas en El Salvador, es fundamental implementar una serie de políticas públicas orientadas a abordar los desafíos identificados.

Para ayudar a las microempresas con dificultades financieras a acceder a nuevos financiamientos en términos convenientes, es necesario adoptar un enfoque integral. Una estrategia eficaz consiste en diseñar programas bien estructurados de recuperación para clientes con buen historial de pagos antes de que enfrenten problemas o que estos sean muy graves. Estos programas deben estar acompañados de planes de asesoría financiera y fondos de garantía que faciliten el acceso a nuevos créditos y otros servicios financieros, especialmente para las microempresas que enfrentan dificultades económicas.

Además, se necesita un apoyo más robusto para la formalización y crecimiento de los negocios. Esto podría lograrse mediante la implementación de programas de asesoría y acompañamiento, el otorgamiento de incentivos fiscales, la simplificación de trámites y la provisión de capital semilla en condiciones favorables, facilitando así a los empresarios la formalización y expansión de sus negocios.

El desarrollo rural debe convertirse en una prioridad. Es crucial implementar programas específicos de apoyo para las microempresas rurales, centrados en mejorar la infraestructura, facilitar el acceso a mercados y ofrecer capacitación técnica. Fomentar la

diversificación de las actividades económicas en estas áreas reducirá la dependencia de grupos vulnerables a fluctuaciones económicas.

Además, es crucial fortalecer los programas de protección social para los propietarios de microempresas y sus trabajadores, incluyendo subsidios específicos, como programas de asistencia alimentaria. Igualmente, es importante implementar mecanismos de apoyo para los vendedores informales afectados por desalojos, brindándoles alternativas de ubicación y asistencia en su reubicación.

Estas medidas podrían beneficiarse del apoyo de la cooperación internacional, especialmente aquella interesada en frenar la migración forzosa. Un hallazgo clave de este capítulo es que fortalecer a las microempresas disminuye la intención de emigrar y promueve un uso más productivo de las remesas.

Capítulo 6: Expansión del turismo: Desafíos y oportunidades para las microempresas.

6.1. Introducción.

La expansión del turismo suele generar una diversidad de beneficios para el desarrollo de un país o de algunos de sus territorios entre los que se destacan los siguientes:

- **Mayores niveles de inversión y crecimiento económico.** El aumento del turismo generalmente conlleva a un incremento en las inversiones por parte del gobierno y las empresas. Esto se refleja en la construcción o mejora de infraestructuras diversas como sitios de alojamiento, alimentación, aeropuertos, vías de comunicación, medios de transporte, producción y venta de artesanías, servicios de salud y otros servicios relacionados. El aumento del turismo también impulsa la demanda de bienes y servicios locales, tales como alimentos, bebidas y productos autóctonos. Todo esto se traduce finalmente en aumentos en los niveles de producción no solo a nivel local sino también a nivel nacional.
- **Creación de empleo.** La industria turística se caracteriza por su alta demanda de mano de obra, lo que se traduce en la creación de empleos en diversos rubros o actividades diversas tales como alojamiento, alimentos y bebidas, transporte, entretenimiento, guías turísticos, entre otros.
- **Promoción de emprendimientos.** La expansión del turismo también abre oportunidades para nuevos emprendimientos locales. La mayor afluencia de visitantes motiva a residentes en sitios turísticos a emprender sus propios negocios, ofreciendo bienes y servicios que antes no contaban con suficiente demanda.
- **Diversificación económica.** La expansión del turismo tiende a diversificar la estructura económica de un país o territorio, ya que gran parte del aumento en la demanda de nuevos bienes y servicios puede satisfacerse con producción local o de otras regiones del país, reduciendo así la dependencia de otras actividades económicas.
- **Promoción de la cultura, el patrimonio y la imagen del país.** Con una adecuada gestión, la expansión del turismo también abre oportunidades para promover la cultura local y para revalorizar y preservar el patrimonio histórico y natural. Esto, a su vez, puede estimular el orgullo nacional y mejorar la imagen del país. Como resultado, las comunidades locales suelen encontrar incentivos económicos para mantener y compartir sus tradiciones y recursos culturales.

Para que la expansión del turismo sea compatible con el desarrollo sostenible de un país o región, sin embargo, no basta con que los beneficios antes señalados se aprovechen. Las empresas y los gobiernos a nivel nacional y local deben hacer frente al menos a dos desafíos adicionales.

El primero, consiste en asegurar una gestión adecuada del medio ambiente y el patrimonio cultural para que la expansión del turismo sea sostenible. Si los recursos naturales se sobreexplotan y el entorno se deteriora, los destinos turísticos pueden perder gradualmente su atractivo, lo que a la larga afecta la viabilidad de los negocios en dichas áreas.

El segundo, consiste en crear condiciones que permitan que los beneficios derivados de la expansión del turismo se extiendan no solo a las empresas medianas, grandes y pequeñas, sino también a las microempresas.

Guiados por este segundo desafío, el propósito central de este capítulo del Informe radica en conocer las oportunidades y obstáculos que enfrentan las microempresas en el contexto de la vigorosa expansión que está registrando el turismo en El Salvador.

La principal herramienta de investigación utilizada es una encuesta realizada a 230 microempresarios. Esta encuesta exploró diversos aspectos, tales como el tipo de clientes atendidos, rubros en los que su situación ha empeorado con relación a la que prevalecía antes de la pandemia de COVID-19, obstáculos que más afectan el desarrollo de sus negocios, los tipos de apoyo que requieren de las entidades gubernamentales, así como otros tipos de asistencia requerida. También se indagó sobre el uso de bitcoin por parte de sus clientes, las formas más comunes de colaboración con otros negocios y los beneficios percibidos de alianzas o cooperación empresarial. Además, se exploraron las razones detrás de la falta de interés o la ausencia de acuerdos de colaboración con otros negocios.

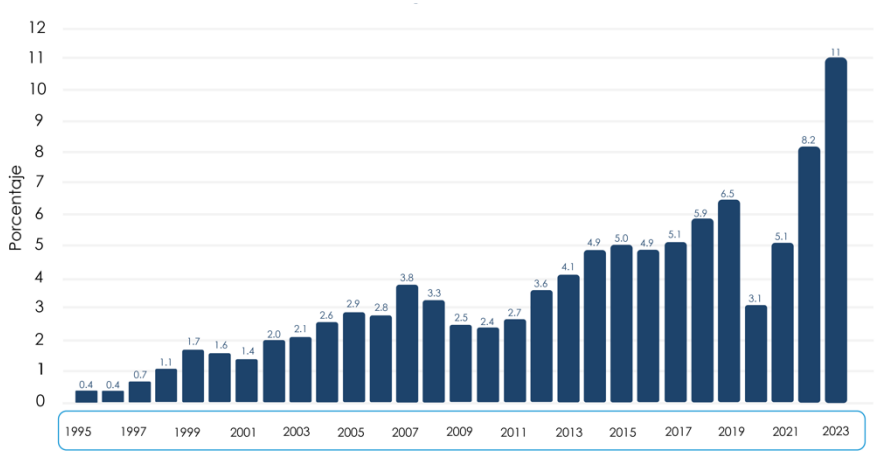
6.2. La importancia socioeconómica creciente del turismo en El Salvador.

En las últimas dos décadas, con excepción de los años marcados por la crisis financiera ocurrida entre 2008 y 2009 y por la pandemia del Covid-19 durante 2020 y 2021, la importancia socioeconómica del turismo en El Salvador no ha cesado de aumentar.

Un ejemplo ilustrativo de esto es el incremento en los gastos efectuados por turistas y excursionistas. En 1995, representaban solo el 0.4% del PIB; sin embargo, esta cifra aumentó a 3.8% en 2007, llegando a 5% en 2015 y luego a 6.5% del PIB en 2019 (ver Figura 6.1). La política de cierre de fronteras implementada por la mayoría de los países para contener la propagación del Covid-19 tuvo un impacto sustancial en la industria turística salvadoreña. En 2020, la economía del país se contrajo en 8.2%, pero los gastos realizados por turistas se

redujeron aún más, ya que apenas representaron el 3.1% del PIB. Sin embargo, superada la fase más crítica de la pandemia en 2021 y, sobre todo, después de iniciada la implementación del estado de excepción en marzo de 2022, que logró desmantelar las pandillas y reducir drásticamente la tasa de homicidios, el turismo ha experimentado una expansión sin precedentes. Tanto es así que el gasto de los turistas aumentó a 8.2% del PIB en 2022 y a 11% en 2023.

Figura 6.1. Gasto efectuado por turistas y excursionistas como porcentaje del PIB en el país. 1995 – 2023



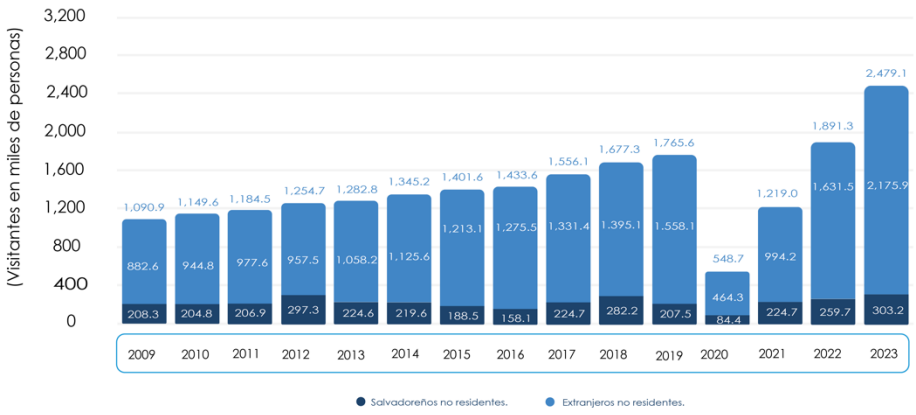
Fuente: Corsatur

La contribución de los gastos realizados por turistas y excursionistas al Producto Interno Bruto (PIB) está influenciado principalmente por el aumento en el número de visitantes y el incremento en el gasto diario por persona. En el caso de los turistas provenientes del extranjero (incluyendo extranjeros y salvadoreños no residentes), la Figura 6.2, muestra que, como tendencia general, su número ha experimentado un notable crecimiento a lo largo de los últimos 15 años. En 2009, se registraron 1.09 millones de visitantes (882,600 extranjeros y 208,300 salvadoreños no residentes), y para 2019, esta cifra aumentó significativamente a 1.77 millones (1.56 millones de extranjeros y 207,500 salvadoreños no residentes), equivalente a un incremento del 62.4%.

Sin embargo, en 2020, este número sufrió una drástica caída, descendiendo a tan solo 548,700 visitantes. Posteriormente, en 2021, se registró una notable recuperación, alcanzando 1.22 millones. Por su parte, 2022 y 2023 han sido testigos de un crecimiento verdaderamente exponencial. En 2022, por ejemplo, el número de visitantes aumentó a 1.89 millones (1.63 millones de extranjeros y 259,770 salvadoreños no residentes), superando en casi un 7% el registro anterior a la pandemia. Luego, en 2023, el número de visitantes fue

de 2.5 millones (incluidos extranjeros y salvadoreños no residentes), equivalente a un crecimiento anual del 31.1%.

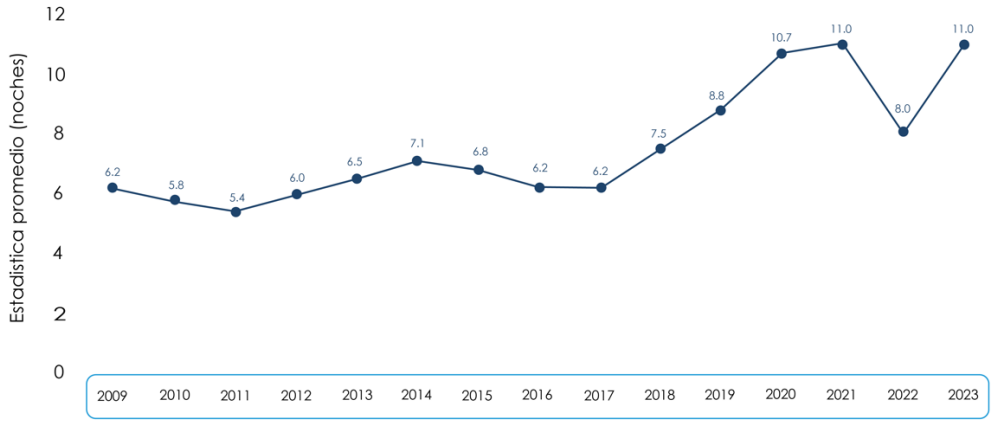
Figura 6.2. Número de visitantes por nacionalidad 2009 – 2023 (en miles de personas)



Fuente: Corsatur
Nota: no incluye a excursionistas, es decir, a aquellos que no pernoctan en el

Además, la duración promedio de los sitios de alojamiento ha experimentado un notable incremento, en particular en los últimos años (véase Figura 6.3). Durante el período de 2009 a 2017, la estancia promedio se situaba en aproximadamente seis días, experimentando un incremento a más de 10 días en 2020 y 2021. Posteriormente, disminuyó a 8 días en 2022, pero nuevamente ha experimentado un aumento llegando a 11 días en 2023.

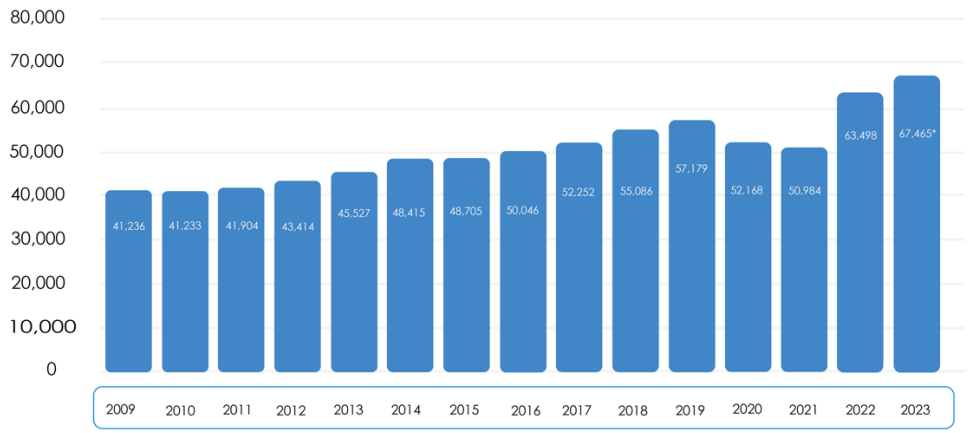
Figura 6.3. Estancia promedio en sitios de alojamiento. 2009-2023



Fuente: Corsatur

La fuerte expansión del turismo en El Salvador también se manifiesta en el aumento de empleos formales e informales generados por el sector. De acuerdo con la Figura 6.4, el número de empleos formales creció de manera sostenida a una tasa promedio anual de 3.2% de 2009 a 2019, pasando de 41,236 el primer año a 57,179 en el último. Luego, en 2020 y 2021, los años de mayor impacto de la pandemia del Covid-19, el número de empleos formales se redujo, pero en 2022 hubo un aumento abrupto de más de 13,500 empleos y dicha tendencia continuó en 2023.

Figura 6.4. Empleos formales promedio en actividades del sector turismo (2009-2023*)



*Los datos para 2023 corresponden al período enero a mayo.

Fuente: Corsatur

La mayoría de los empleos generados en el sector turismo son, sin embargo, de naturaleza informal. De hecho, de acuerdo con el WTTC, en 2022, el sector turismo en El Salvador dio ocupación a 360,000 personas, lo que equivale al 13.6% del total de ocupados. Este mismo organismo estima que para 2023, la cifra de ocupados en el sector superará los 372,000, lo que constituiría casi el 14% del total de personas ocupadas en el país[23].

6.3. Oportunidades y desafíos que enfrentan las microempresas en el contexto de la vigorosa expansión que está registrando el turismo en El Salvador

Es lógico que, al experimentarse un robusto crecimiento del turismo, ciertos nichos de mercado tradicionalmente servidos por las microempresas experimenten un aumento en su dinamismo. Estos nichos incluyen rubros como la producción y oferta de productos y servicios locales, como artesanías, alimentos tradicionales y souvenirs; posadas, hostales y

[23] WTTC, *Economic Impact Research, 2022, Sector de viajes y turismo de el salvador alcanzará una contribución del 12.3% del pib nacional y continuará superando los niveles prepandemia, Londres 2023.*

alojamientos comunitarios; pequeños restaurantes y cafeterías; turismo de aventura, itinerarios y paquetes turísticos personalizados o para grupos; servicios de transporte local, como taxis, autobuses y alquiler de bicicletas; talleres artesanales, espectáculos folklóricos y otros eventos culturales; así como servicios de apoyo, como lavanderías, servicios de traducción y alquiler de equipos deportivos, entre otros.

No obstante, para capitalizar estos nichos, las microempresas deben estar debidamente preparadas para satisfacer las demandas de los turistas y elevar constantemente los estándares de calidad. Por ello, resulta fundamental que las entidades encargadas de promover las microempresas en El Salvador comprendan las oportunidades y desafíos que estas empresas enfrentan en medio de la expansión enérgica del turismo. Esta comprensión permitirá diseñar estrategias y políticas eficaces para optimizar el aprovechamiento y la gestión de las situaciones identificadas.

Es con ese propósito que se diseñó y pasó una encuesta cuyas características y resultados son presentados a continuación.

6.4. Aspectos metodológicos de la encuesta y algunos resultados generales.

La encuesta se realizó entre agosto y septiembre de 2023 y participaron 230 micro y pequeños empresarios que operan en sitios turísticos. El número de encuestas fue establecido a partir de tres estratificaciones: el tamaño de las empresas, la actividad económica en las que se desempeñan y los sitios turísticos en los que se localizan.

En cuanto al tamaño de las empresas basado en el promedio de ventas mensuales, del total de encuestados el 53.5% eran de subsistencia (ventas de hasta $1,300), 28.3% de reproducción simple (ventas entre $1,301 y $4,600), 9.6% de reproducción ampliada (ventas entre $4,601 y $9,200), y el 8.6% restante, microempresarios de expansión (ventas de más de $9,200).

Para determinar la distribución de las encuestas de acuerdo con la actividad económica en la que se desempeñan los microempresarios, se tuvo en cuenta la experiencia y el juicio de expertos en el sector. Sin embargo, a la hora de realizar las encuestas en campo, no siempre se logró cubrir las cuotas previamente establecidas, especialmente en el caso de los sitios de alojamiento. Del total de encuestados, el 43.9% se dedica a la venta de comida, bebida y golosinas; un 29.1% a artesanías y souvenirs; un 13.5% a transporte turístico, un 10.4% a alojamiento y el 3 % a otras actividades relacionadas con el turismo (balnearios, discotecas, ecoparques, alquiler de equipos de surf). Para este último grupo, los resultados

tampoco resultaron ser estadísticamente representativos, ya que únicamente fueron encuestados siete empresarios.

Finalmente, la distribución de los empresarios encuestados de acuerdo con el sitio en el que se localizan fue la siguiente: Ruta de las Flores (17.4 %), La Libertad (13.9 %), playa El Cuco (13.0 %), centro histórico (12.2 %), Suchitoto (10.9 %), Lago de Coatepeque (9.1 %), Cerro Verde (5.7 %), Planes de Renderos (5.2 %) y El Tazumal (2.2 %). El 10.4 % restante de encuestados corresponde a empresarios que se dedican al transporte turístico, cubriendo las rutas detalladas en la Tabla 6.1. No obstante, se optó por no incluir en el análisis algunos de los resultados correspondientes a empresarios localizados en sitios tales como el Lago de Coatepeque, Cerro Verde, Planes de Renderos y Tazumal. Esto se debió a que el número de respuestas a ciertas preguntas de la encuesta no era estadísticamente representativo.

Tabla 6.1: Rutas turísticas cubiertas por los transportistas encuestados (porcentaje de empresarios).

Rutas	% de empresarios
Pueblos vivos	48.4
Playas	38.7
Montañas y ecoparques	35.5
Fuera del país	29.0
Traslados al aeropuerto	12.9
Recreación local	6.5
Total	

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre oportunidades y desafíos del sector turístico. Septiembre 2023.

Entre los resultados generales arrojados por la encuesta se destacan los siguientes:

- De los 230 microempresarios encuestados que operan en sitios turísticos, el 59.1 % eran mujeres y el 40.9 % hombres, lo cual está en concordancia con los datos arrojados por encuestas realizadas para los microempresarios en general.
- En cuanto a la edad de los negocios, el 12% comenzó su emprendimiento más de un año después del inicio de la pandemia del Covid-19 (marzo de 2022); el 7% lo

inició antes de marzo de 2022, pero hace menos de tres años; el 20% arrancó entre tres y cinco años atrás, y el 60% restante inició su negocio hace más de cinco años.

- El nivel educativo de los microempresarios que operan en sitios turísticos es bastante más alto que el alcanzado en promedio por el conjunto de micro y pequeños empresarios. Obsérvese en la Tabla 6.2 que entre los que operan en sitios turísticos, el 23.9% han realizado estudios de educación superior a nivel técnico o universitario, el 46.5% tiene estudios de bachillerato, el 25.7% han estudiado entre primero y sexto grado y solo un 3.9% no cuenta con ningún grado de estudios. A diferencia, del total de microempresarios, solamente el 9.5% tienen estudios de educación superior a nivel técnico o universitario, el 35.3% tiene estudios de bachillerato, el 26.4% llegó hasta tercer ciclo, el 20.8% cursó estudios entre primero y sexto grado y el 8% no tiene ningún nivel de estudio.[24]

Tabla 6.2. Nivel de estudios promedio alcanzado por los microempresarios a nivel general y entre los que operan en sitios turísticos (en porcentajes)

Microempresarios	Ningún grado	Entre 1° y6° grado	Entre 7° y bachillerato	Algún grado de educación técnica o superior	Total
Turismo	3.9	25.7	46.5	23.9	100.0
Todos los sectores	8.0	20.8	61.7	9.5	100.0

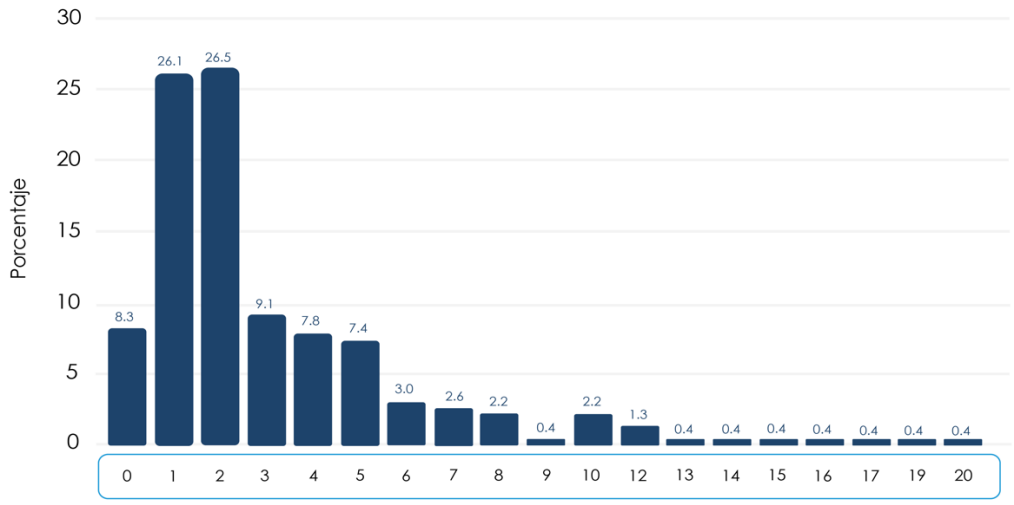
Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre oportunidades y desafíos del sector turístico. Septiembre 2023.

En lo que respecta al número de empleados por establecimiento, la Figura 6.5 revela que de los 230 microempresarios encuestados, el 8.3% operan como trabajadores por cuenta propia, el 61.7% tienen de uno a tres empleados adicionales, el 23.4% cuentan con entre 4 y 9 empleados además del propietario, y el restante 6.6% tiene 10 o más empleados. De acuerdo con estos datos, los empresarios MYPE que operan en sitios turísticos cuentan con una planilla promedio de 3.2 trabajadores, incluyendo al propietario. Esto significa que estos

[24] Los datos correspondientes al total de empresarios MYPE fueron obtenidos: Pleités, G. y W. Pleites (eds.), 2023. El estado actual de la MYPE 2023. La otra cara de la economía. Observatorio MYPE, Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral (FUSAI) en alianza con CA-5 Consultores Internacionales y con el copatrocinio de Integral.

empresarios generan más empleos que sus pares MYPE, quienes, en promedio, tienen solo 1.9 trabajadores.

Figura 6.5: Empleados de las microempresas del sector turismo aparte del propietario. Porcentaje del total.



Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre oportunidades y desafíos del sector turístico. Septiembre 2023.

6.5. Resultados específicos.

6.5.1. Procedencia y destino de los bienes y servicios vendidos por las microempresas que operan en sitios turísticos.

59.6 % de los microempresarios encuestados se dedican a vender a los turistas bienes o servicios producidos por ellos mismos, 37.4 % a la venta de bienes o servicios producidos por otros proveedores y solo el 3 % a la venta a otros negocios que atienden turistas (véase Tabla 6.3).

Tabla 6.3. Procedencia y destino de los bienes y servicios vendidos por las microempresas que operan en zonas turísticas (en porcentaje del total).

Categoría de análisis	A	B	C	T
Total	59.6	37.4	3.0	100
Tamaño (ventas mensuales)				
Hasta $1,300	51.2	45.5	3.3	100
Entre $1,301 y $4,600	69.2	27.7	3.1	100
Entre $4,601 y $9,200	63.6	31.8	4.5	100
Entre $9,200 y $83,000	75.0	25.0	0	100
Sexo				
Femenino	55.1	42.6	2.2	100
Masculino	66.0	29.8	4.3	100
Rubro				
Alojamiento	91.7	0	8.3	100
Artesanías y souvenirs	29.9	70.1	0	100
Comida, bebida y golosina	65.3	33.7	1.0	100
Transporte turístico	90.3	0	9.7	100
Sitio turístico				
Centro histórico	39.3	57.1	3.6	100
La Libertad	71.9	28.1	0	100
Playa el cuco	50.0	46.7	3.3	100
Ruta de las flores	45.0	52.5	2.5	100
Suchitoto	56.0	40.0	4.0	100

A Vendemos a turistas bienes o servicios producidos por nosotros mismos.

B Vendemos a turistas bienes o servicios producidos por otros.

C Vendemos a otros negocios que atienden turistas.

T Total.

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre oportunidades y desafíos del sector turístico. Septiembre 2023.

La proporción de microempresas que venden directamente los bienes y servicios producidos por ellas mismas se incrementa a medida que aumenta su tamaño. Así, 3 de cada 4 microempresarios de expansión manifestaron estar en esta categoría, frente a solo un 51.2 % de empresarios de subsistencia. Entre estos últimos (ventas mensuales inferiores a $1,300), el 45.5 % comercializan bienes o servicios producidos por terceros, lo cual es notablemente superior a las cifras obtenidas correspondientes a los empresarios de acumulación simple (27.7 %), acumulación ampliada (31.8 %) y expansión (25 %).

De manera similar, se observa que la proporción de microempresas que venden directamente los bienes y servicios que producen es mayor cuando están dirigidas por hombres (66%) en comparación con aquellas lideradas por mujeres (55.1%). Al contrario, el 42.6% de las empresarias venden bienes y servicios producidos por terceros, mientras que este porcentaje en el caso de los microempresarios masculinos es de solamente el 29.8%.

Como era de esperar, en los rubros de alojamiento y transporte, la gran mayoría de los empresarios prestan directamente sus propios servicios a los turistas, alcanzando cifras del 91.7% y 90.3%, respectivamente. En el rubro de la gastronomía, la proporción de empresarios que ofrecen sus propios productos también es mayoritaria, llegando al 65.3%. En contraste, en el rubro de las artesanías, el 70.1% de los negocios venden productos fabricados por terceros.

La ubicación también parece desempeñar un papel fundamental como factor diferenciador entre los microempresarios que venden productos elaborados por ellos mismos o por terceros. Mientras el 71.9% de las microempresas localizadas en La Libertad indicaron que venden sus propios productos, solo el 39.3% de los micros y pequeños negocios ubicados en el centro histórico están en esa condición. De hecho, entre estos últimos, el 57.1% venden bienes producidos por terceros. Esta diferencia está relacionada con el hecho de que gran parte de los negocios localizados en La Libertad se dedican a la preparación de alimentos, mientras que en el centro histórico es más común la reventa de productos.

6.5.2. Turistas extranjeros atendido por las microempresas en sitios turísticos

A los 230 microempresarios encuestados también se les consultó acerca de la proporción aproximada de clientes que provenían de otros países. Sorprendentemente, más de la mitad (58.7%) respondió que 3 o más de cada 10 de sus clientes eran extranjeros, independientemente del género de los empresarios o del rubro en el que operan. Además, se observa que, aunque las microempresas con mayores ingresos mensuales suelen atraer a más turistas extranjeros, un significativo 54.5% de las microempresas de subsistencia también atiende regularmente a este tipo de clientes (véase Tabla 6.4). Este resultado evidencia las enormes oportunidades que se presentan para los negocios de menor tamaño a medida que se expande el turismo aún en el caso de los que provienen del extranjero.

Tabla 6.4. Número de extranjeros que compran a las microempresas por cada 10 clientes. Porcentaje del total.

Categoría de análisis	3 o más	2	1	0	T
Total	58.7	20.9	13.0	7.4	100
Tamaño (ventas mensuales)					
Hasta $1,300	54.5	24.4	13.0	8.1	100
Entre $1,301 y $4,600	63.1	15.4	13.8	7.7	100
Entre $4,601 y $9,200	68.2	18.2	13.6	0.0	100
Entre $9,200 y $83,000	60.0	20.0	10.0	10.0	100
Sexo					
Femenino	59.6	19.1	14.0	7.4	100
Masculino	57.4	23.4	11.7	7.4	100
Rubro					
Alojamiento	66.7	12.5	4.2	16.7	100
Artesanías y souvenirs	64.2	16.4	10.4	9.0	100
Comida, bebida y golosina	54.5	24.8	14.9	5.9	100
Transporte turístico	54.8	25.8	16.1	3.2	100
Edad del negocio					
Desde marzo 2022 o más reciente	59.3	25.9	7.4	7.4	100
Antes de marzo 2022 pero hace menos de 3 años	70.6	17.6	5.9	5.9	100
Entre 3 a 5 años atras	46.8	19.1	25.5	8.5	100
Hace más de 5 años	61.2	20.9	10.8	7.2	100
Sitio turístico					
Centro histórico	42.9	32.1	10.7	14.3	100
La Libertad	62.5	25.0	6.3	6.3	100
Playa el cuco	50.0	16.7	23.3	10	100
Ruta de las flores	65.0	17.5	17.5	0	100
Suchitoto	64.0	12.0	8.0	16.0	100

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre oportunidades y desafíos del sector turístico. Septiembre 2023.

Otro hallazgo interesante es que, entre los microempresarios localizados en sitios turísticos, los que en mayor proporción atienden a tres o más extranjeros por cada 10 clientes son, en su orden: los que iniciaron sus negocios durante la pandemia pero hace más de un año (70.6 %), los acumulación ampliada (68.2 %), los que proveen servicios de alojamiento (66.7 %), los localizados en la ruta de Las Flores (65 %), los que venden artesanías y souvenirs (64.2 %), los de Suchitoto (64 %), los de acumulación simple (63.1 %) y los localizados en La Libertad (62.5 %).

Los resultados de le encuesta también evidencian que los sitios turísticos más frecuentados por los turistas extranjeros son la Ruta de las Flores, Suchitoto y las playas de La Libertad, en los que 60% o más de los microempresarios señalan que, de cada 10 clientes, tres o más provienen el exterior.

6.5.3. Las secuelas de la pandemia del COVID-19 en las microempresas localizadas en sitios turísticos

La crisis sanitaria del COVID-19 no solo implicó el cierre de muchas microempresas, sino que también dejó secuelas duraderas en varias de las que lograron subsistir. Con el objeto de conocer un poco sobre esas secuelas, este acápite la encuesta se enfocó únicamente en los 184 empresarios cuyas microempresas ya existían antes de la pandemia y han logrado sobrevivir, ofreciéndoseles la oportunidad de seleccionar varias respuestas. Los resultados generales indican que, entre estos empresarios, un 46.2 % estaban atendiendo a menos clientes en comparación con el período previo a la crisis. Además, un 40.9 % mencionó que sus ventas eran inferiores a las registradas antes de la crisis sanitaria. Por otro lado, solo un 12.9 % manifestaron haber superado completamente las consecuencias de la pandemia en lo que respecta a su endeudamiento, nivel de vida, ventas y número de empleados (véase Tabla 6.5).

Tabla 6.5: Secuelas de la pandemia del Covid-19 que aun experimentan las microempresas localizadas en sitios turísticos (porcentaje del total de respuestas).

Categoría de análisis	A	B	C	D	E	F	G	H
Total	46.2	40.9	22.0	18.8	17.7	17.7	12.9	7.5
Tamaño (ventas mensuales)								
Hasta $1,300	45.8	45.8	25.0	13.5	22.9	14.6	11.5	7.3
Entre $1,301 y $4,600	52.9	29.4	29.4	27.5	15.7	25.5	9.8	5.9
Entre $4,601 y $9,200	55.0	45.0	10.0	35.0	15.0	10.0	10.0	10.0
Entre $9,200 y $83,000	21.1	42.1	0.0	5.3	0.0	21.1	31.6	10.5
Sexo								
Femenino	43.9	41.1	23.4	21.5	21.5	20.6	11.2	8.4
Masculino	49.4	40.5	20.3	15.2	12.7	13.9	15.2	6.3
Rubro								
Alojamiento	57.1	19.0	14.3	9.5	9.5	14.3	28.6	0.0
Artesanías y souvenirs	49.0	54.9	25.5	15.7	13.7	11.8	13.7	3.9
Comida, bebida y golosina	43.0	44.2	18.6	22.1	24.4	19.8	9.3	9.3
Transporte turístico	45.5	13.6	31.8	22.7	13.6	27.3	9.1	18.2
Edad del negocio								
Entre 3 a 5 años atras	53.2	40.4	19.1	14.9	17.0	23.4	12.8	6.4
Hace más de 5 años	43.9	41.0	23.0	20.1	18.0	15.8	12.9	7.9
Sitio turístico								
Centro histórico	45.8	45.8	16.7	16.7	20.8	16.7	29.2	4.2
La Libertad	42.3	34.6	11.5	15.4	7.7	19.2	11.5	0
Playa el cuco	71.4	53.6	32.1	21.4	21.4	21.4	3.6	0
Ruta de las flores	37.5	37.5	21.9	18.8	9.4	15.6	21.9	9.4
Suchitoto	45.0	45.0	20.0	15.0	10.0	5.0	0	5.0

A Atiendo menos clientes que antes de comenzar pandemia.
B Vendo menos que antes de la pandemia.
C Estoy más endeudado que antes de pandemia.
D Tengo menos empleados que antes de la pandemia.
E Mi nivel de vida es peor ahora que antes de la pandemia.
F Pago más intereses ahora que antes de la pandemia.
G Ninguna de las opciones.
H Tengo menos creditos que antes de la pandemia.

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre oportunidades y desafíos del sector turístico. Septiembre 2023.

Por tamaño de los negocios, el 31.6 % de los microempresarios de expansión reportan que ya se han recuperado plenamente de las secuelas de la pandemia. En cambio, este porcentaje se reduce al 11.5 % para los microempresarios de subsistencia, a 9.8 % para los

microempresarios de acumulación simple y a 10 % para los microempresarios de acumulación ampliada.

Al desglosar los resultados por sexo, se observa que solo un 11.2% de las empresarias encuestadas informa encontrarse en una situación igual o mejor que antes del inicio de la pandemia, en comparación con el 15.2% de los empresarios. En cuanto al rubro en el que se desempeñan, el 28.6% de los microempresarios dedicados al alojamiento manifiesta haberse recuperado completamente, un porcentaje significativamente superior al de los empresarios en los sectores de artesanías (13.7%), gastronomía (9.3%) y transporte (9.1%).

Además, parece que la antigüedad de las empresas también ha tenido un impacto en las secuelas generadas por la pandemia. Por ejemplo, más de la mitad (53.2%) de las microempresas establecidas de 3 a 5 años atrás todavía experimentan una disminución en su clientela en comparación con el período previo a la pandemia, en contraste con el 43.9% de las microempresas con más de 5 años de antigüedad. Esto sugiere que la duración de la presencia de una microempresa en el mercado podría estar influyendo en su capacidad para retener clientes.

En otro orden, los datos de la Tabla 6.5 revelan que la disminución de la clientela y las ventas más bajas son los efectos de la pandemia que más persisten en todas las clasificaciones de los empresarios utilizadas para el análisis. Es llamativo también que, en casi todas las secuelas evaluadas en la encuesta, los porcentajes más altos corresponden a los empresarios ubicados en la playa de El Cuco.

6.5.4. Limitantes que enfrentan las microempresas localizadas en sitios turísticos.

Otro aspecto investigado a través de la encuesta se centró en los factores que obstaculizan el desempeño de las microempresas en el contexto de la expansión que registran el sector turismo en El Salvador. Para facilitar el ejercicio, se proporcionó a los empresarios una lista de posibles limitaciones y se les permitió seleccionar hasta tres opciones. Como resultado, los empresarios proporcionaron 492 respuestas, que, tras su procesamiento, llevaron a los resultados presentados en la Tabla 6.6.

Tabla 6.6: Limitantes que enfrentan las microempresas localizadas en sitios turísticos (porcentaje de empresarios).

Categoría de análisis	A	B	C	D	E	F	G	H	I
Total	41.3	39.6	35.2	27.4	23.5	16.1	16.1	7.4	7.4
Tamaño (ventas mensuales)									
Hasta $1,300	52.0	43.9	29.3	24.4	25.2	14.6	18.7	6.5	8.9
Entre $1,301 y $4,600	30.8	30.8	40.0	33.8	18.5	23.1	16.9	10.8	6.2
Entre $4,601 y $9,200	27.3	36.4	36.4	27.3	27.3	9.1	13.6	4.5	9.1
Entre $9,200 y $83,000	25.0	45.0	55.0	25.0	25.0	10.0	0	5.0	0
Sexo									
Femenino	46.3	44.1	33.8	28.7	21.3	15.4	17.6	5.1	5.1
Masculino	34.0	33.0	37.2	25.5	26.6	17.0	13.8	10.6	10.6
Rubro									
Alojamiento	41.7	20.8	54.2	25.0	20.8	12.5	0.0	4.2	4.2
Artesanías y souvenirs	49.3	53.7	23.9	25.4	28.4	10.4	16.4	10.4	6.0
Comida, bebida y golosina	43.6	35.6	37.6	30.7	20.8	13.9	22.8	4.0	8.9
Transporte turístico	16.1	35.5	38.7	22.6	25.8	38.7	6.5	16.1	9.7
Sitio turístico									
Centro histórico	35.7	50.0	35.7	17.9	46.4	7.1	7.1	10.7	7.1
La Libertad	31.3	34.4	28.1	34.4	18.8	15.6	15.6	9.4	9.4
Playa el cuco	53.3	36.7	56.7	36.7	10.0	16.7	13.3	0	10.0
Ruta de las flores	70.0	50.0	40.0	25.0	17.5	12.5	22.5	2.5	2.5
Suchitoto	52.0	16.0	36.0	24.0	28.0	16.0	16.0	4.0	0

A Disminución de demanda
B Aumento de competidores iguales o más pequeños.
C Aumento de la competencia de empresas más grandes.
D Ninguno de los que trabajan en la empresa habla inglés.
E Disposiciones municipales o gubernamentales para operar.
F Dificultad para adquirir nuevos créditos.
G Escasez de mercadería.
H Me cuesta pagar las cuotas de mi crédito.
I Situaciones familiares o personales que requieren su atención.

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre oportunidades y desafíos del sector turístico. Septiembre 2023.

Las limitantes más señaladas por los empresarios encuestados fueron, en su orden: la disminución de la demanda que fue seleccionada por el 41.3 %, seguida por el aumento de competidores de tamaño similar o más pequeños (39.6 %) y por la creciente competencia de empresas más grandes (35.2 %). Por su parte, el 46.3 % de las empresarias,

indicaron como principal limitación la disminución de la demanda, mientras que, para los empresarios masculinos la principal limitante fue el aumento de la competencia de empresas más grandes (37.2 %).

La relevancia de las limitaciones evaluadas por los encuestados varía significativamente según el tamaño de sus empresas. Por ejemplo, para el 52 % de los empresarios de subsistencia, la disminución de la demanda es la principal limitación. En el caso de los microempresarios de acumulación simple, las limitaciones principales son el aumento de la competencia de empresas más grandes (40 %) y la falta de habilidades en inglés entre su personal (33.8 %). Los microempresarios de acumulación ampliada se ven limitados principalmente por el incremento de competidores de tamaño similar o más pequeños (36.4 %) y por la creciente competencia de empresas más grandes (36.4 %). Por último, los microempresarios de expansión se ven más afectados por el aumento de la competencia de negocios más grandes (55 %) y por el incremento de competidores iguales o más pequeños (45 %).

Algo similar ocurre al examinar los resultados en función del rubro o tipo de actividad que desempeñan los empresarios. Para los que se dedican a prestar servicios de alojamiento, las limitaciones más importantes son el aumento de la competencia por parte de empresas más grandes (54.2 %) y la disminución de la demanda (41.7 %). Para los de transporte, aumento de la competencia por parte de empresas más grandes y la dificultad para adquirir créditos (ambas con el 38.7 %). Para los de artesanías y souvenirs, las principales limitaciones se relacionaron con el aumento de competidores iguales o más pequeños (53.7 %) y con la disminución de la demanda (49.3 %). Por último, los empresarios que se dedican a la venta de alimentos, bebidas y golosinas se ven afectados principalmente por la disminución de la demanda (43.6 %) y la creciente competencia de empresas más grandes (37.6 %).

Al analizar los resultados según la ubicación de los microempresarios encuestados, se puede observar que para los de la Ruta de las Flores y Suchitoto, la principal limitación es la disminución de la demanda (70 % y 52 %, respectivamente). En el caso de los empresarios en el centro histórico, la principal limitación es el aumento de competidores iguales o más pequeños (50 %). Los empresarios en La Libertad enfrentan principalmente limitaciones relacionadas con el aumento de competidores iguales o más pequeños y la falta de dominio del inglés (ambas con un 34.4 %). Por último, en la playa El Cuco, la concentración más alta de respuestas se dirige a la categoría "aumento de la competencia de empresas más grandes" (56.7 %). Es relevante destacar que, para los empresarios ubicados en el

centro histórico, la segunda limitación más mencionada son las regulaciones municipales o gubernamentales (46.4 %).

6.5.5. Apoyos del sector público requeridos por las microempresas localizadas en sitios turísticos

Los empresarios encuestados también pudieron mencionar un máximo de 3 apoyos que necesitan del sector público para impulsar el crecimiento de sus empresas (véase Tabla 6.7). Del total de los empresarios encuestados, el 60.9 % indicó la organización de ferias que fomenten el turismo, seguidos de un 46.1 % que piden más inversiones en infraestructura.

Los tipos de apoyo gubernamental más solicitados por los empresarios varían según el tamaño de las empresas. Para los microempresarios de subsistencia y los de acumulación ampliada, la organización de ferias (65.9 % y 63.6 %, respectivamente) y la inversión en infraestructura (40.7 % y 50 %, respectivamente) son los apoyos más demandados.

En el caso de los microempresarios de acumulación simple, lo que más demandan son inversión en infraestructura (61.5 %), la organización de ferias (52.3 %) e incentivos para cubrir ISSS y AFP para sus empleados (41.5 %). Finalmente, los microempresarios de expansión destacan la organización de ferias como su principal necesidad (55 %), seguido por la capacitación para formalizar sus negocios (35 %) y la mejora del acceso y la calidad de los servicios de internet (30 %).

Tabla 6.7: Apoyo del sector público requerido por las microempresas localizadas en sitios turísticos (porcentaje del total de empresarios).

Categoría de análisis	A	B	C	D	E	F
Total	60.9	46.1	33.0	31.3	23.0	19.1
Tamaño (ventas mensuales)						
Hasta $1,300	65.9	40.7	34.1	36.6	16.3	13.8
Entre $1,301 y $4,600	52.3	61.5	33.8	24.6	41.5	16.9
Entre $4,601 y $9,200	63.6	50.0	22.7	31.8	13.6	45.5
Entre $9,200 y $83,000	55.0	25.0	35.0	20.0	15.0	30.0
Sexo						
Femenino	64.0	47.8	31.6	28.7	22.8	19.1
Masculino	56.4	43.6	35.1	35.1	23.4	19.1
Rubro						
Alojamiento	54.2	33.3	41.7	8.3	16.7	29.2
Artesanías y souvenirs	70.1	44.8	37.3	40.3	19.4	13.4
Comida, bebida y golosina	57.4	47.5	32.7	31.7	26.7	19.8
Transporte turístico	61.3	45.2	25.8	22.6	25.8	16.1
Sitio turístico						
Centro histórico	50.0	50.0	28.6	39.3	28.6	25.0
La Libertad	40.6	56.3	43.8	21.9	25.0	12.5
Playa el cuco	56.7	53.3	30.0	30.0	36.7	33.3
Ruta de las flores	72.5	42.5	30.0	37.5	17.5	15.0
Suchitoto	64.0	28.0	32.0	16.0	20.0	16.0

A Organización de ferias que promuevan el turismo en la zona.

B Inversión en infraestructura (carreteras, agua potable, electricidad, aguas negras, recolección de basura).

C Capacitación para formalizar el negocio.

D Disposición de espacios para comercializar mis productos y servicios (puestos formales en mercados, plazas, parques).

E Incentivos para pagar Seguro Social o AFP a empleados.

F Mejorar el acceso y calidad de los servicios de internet.

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre oportunidades y desafíos del sector turístico. Septiembre 2023.

Los principales tipos de apoyo solicitados por los empresarios de los diferentes rubros son la organización de ferias y las inversiones en infraestructura. La excepción a esta tendencia son los empresarios de alojamiento, cuya segunda demanda más importante es la capacitación para formalizar su negocio, desplazando así las necesidades de infraestructura a un tercer lugar. Tambien, resalta que un 40.3 % de los empresarios de

artesanías y souvenirs, destacó como tercer apoyo la disposición de espacios para comercializar sus productos y servicios.

Un patrón similar se observa al clasificar las necesidades de apoyo gubernamental según la ubicación de las empresas. Algunas variaciones significativas se presentan en los microempresarios de La Libertad y Suchitoto, quienes solicitan, como segundo apoyo, capacitación para la formalización de sus negocios (43.8 % y 32 %, respectivamente). También destacan los casos de las microempresas localizadas en el centro histórico y la Ruta de Las Flores, para quienes el tercer apoyo mayormente requerido es la disposición de espacios para comercializar sus productos y servicios (39.3 % y 37.5 %, respectivamente). Finalmente, un 36.7 % de los empresarios ubicados en Playa El Cuco demandan incentivos para pagar ISSS y AFP.

6.5.6. Otros apoyos requeridos por las microempresas localizadas en sitios turísticos

A los microempresarios encuestados también se les consultó sobre otros tipos de apoyo que requieren, sin necesidad de que estos provengan necesariamente del sector público. Igualmente, se les permitió seleccionar hasta tres opciones distintas. Los resultados presentados en la Tabla 6.8 revelan que la opción más seleccionada, por un 53 % del total de empresarios, fue "apoyo para promocionar mi negocio en el extranjero y en las redes sociales, con el fin de atraer turistas". Le siguió en importancia "apoyo para mejorar la competitividad de mi negocio", con el 41.3 %.

Tabla 6.8: Otros apoyos que requieren las microempresas para crecer (porcentaje del total de empresarios).

Categoría de análisis	A	B	C	D	E	F	G
Total	53.0	41.3	36.1	30.9	27.8	18.3	7.4
Tamaño (ventas mensuales)							
Hasta $1,300	49.6	42.3	31.7	28.5	34.1	17.9	6.5
Entre $1,301 y $4,600	58.5	44.6	44.6	35.4	18.5	16.9	7.7
Entre $4,601 y $9,200	54.5	36.4	36.4	27.3	22.7	27.3	9.1
Entre $9,200 y $83,000	55.0	30.0	35.0	35.0	25.0	15.0	10.0
Sexo							
Femenino	56.6	41.2	37.5	29.4	24.3	19.9	5.9
Masculino	47.9	41.5	34.0	33.0	33.0	16.0	9.6
Rubro							
Alojamiento	66.7	41.7	29.2	16.7	25.0	20.8	4.2
Artesanías y souvenirs	46.3	49.3	35.8	31.3	31.3	16.4	1.5
Comida, bebida y golosina	54.5	40.6	38.6	28.7	29.7	19.8	5.9
Transporte turístico	51.6	25.8	32.3	48.4	16.1	12.9	29.0
Edad del negocio							
Desde marzo 2022 o más reciente	74.1	29.6	40.7	22.2	22.2	7.4	3.7
Antes de marzo 2022 pero hace menos de 3 años	94.1	35.3	23.5	23.5	35.3	29.4	0
Entre 3 a 5 años atras	51.1	48.9	38.3	25.5	27.7	12.8	4.3
Hace más de 5 años	44.6	41.7	36.0	35.3	28.1	20.9	10.1
Sitio turístico							
Centro histórico	64.3	35.7	39.3	17.9	17.9	28.6	3.6
La Libertad	37.5	40.6	31.3	28.1	40.6	18.8	3.1
Playa el cuco	53.3	60.0	36.7	20.0	40.0	20.0	3.3
Ruta de las flores	52.5	47.5	35.0	37.5	22.5	15.0	5.0
Suchitoto	36.0	40.0	20.0	40.0	40.0	16.0	0

A Apoyo para que conozcan mi negocio en otros países y redes sociales que me permitan atraer turistas.

B Apoyo para mejorar la competitividad de mi negocio.

C Asesoría, capacitación o entrenamiento en control de gastos, contabilidad o educación financiera.

D Financiamiento.

E Asesoría para diversificar productos ofrecidos.

F Asesoría, capacitación o entrenamiento en otros temas.

G Reestructuración de deudas.

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre oportunidades y desafíos del sector turístico. Septiembre 2023.

Estos dos tipos de apoyo fueron también los mayormente requeridos por los microempresarios, independientemente de su tamaño, sexo, edad del negocios y sitio turístico en el que operan, aunque con algunas excepciones, como las siguientes:

- Para los empresarios de acumulación simple y ampliada, "mejorar la competitividad del negocio" y "asesoría, capacitación o entrenamiento en control de gastos, contabilidad o educación financiera" (44.6 %, 36.4 %, respectivamente), se mencionan como segundo apoyo en igual porcentaje. También para el caso de los microempresarios de expansión el segundo lugar correspondió a "asesoría, capacitación o entrenamiento en control de gastos, contabilidad o educación financiera" y a "financiamiento" (35 % para ambas opciones).
- En el sector de transporte se priorizó el "financiamiento" en el segundo lugar, con un 48.4 % del total de empresarios.
- Para aquellos que iniciaron sus negocios después del establecimiento del régimen de excepción la capacitación en temas financieros ocupó el segundo lugar en sus preferencias (40.7 %).
- Por último, los empresarios de Suchitoto se distinguieron por otorgar una prioridad más alta a "apoyo para mejorar la competitividad", "financiamiento" y "asesoría para diversificar los productos ofrecidos" (40% de los empresarios en cada opción). De igual manera, los empresarios de La Libertad, señalaron como prioridad más alta el "apoyo para mejorar la competitividad" y "asesoría para diversificar los productos ofrecidos" con un 40.6 % para cada uno. Finalmente, en playa El Cuco, el 40% de los empresarios destacaron como tercer apoyo asesoría para diversificar los productos ofrecidos.

6.5.7. Uso del bitcoin en las microempresas localizadas en sitios turísticos

La encuesta también proporcionó datos sobre la frecuencia con la que los clientes de las microempresas ubicadas en destinos turísticos hacen pagos con Bitcoin o consultan si pueden hacerlo. Según los datos de la Tabla 6.9, el 90.4 % de los microempresarios encuestados afirmaron que sus clientes rara vez o nunca realizan pagos en Bitcoin ni consultan sobre esa posibilidad. Por otro lado, aquellos que indicaron que sus clientes "a menudo" o "casi siempre" hacen pagos con Bitcoin representan apenas el 1.7 % y el 2.6 %, respectivamente. Esto demuestra que, tanto para clientes salvadoreños como extranjeros, el uso de Bitcoin como medio de pago todavía es una práctica poco común.

Tabla 6.9: Frecuencia con la que los clientes de las microempresas localizadas en sitios turísticos pagan con Bitcoins o consultan si pueden pagar con ese medio de pago (porcentaje del total).

Categoría de análisis	Nunca	Casi nunca	A veces	A menudo	Casi siempre	Total
Total	61.7	28.7	5.2	1.7	2.6	100
Tamaño (ventas mensuales)						
Hasta $1,300	69.1	22.8	5.7	0.8	1.6	100
Entre $1,301 y $4,600	56.9	33.8	6.2	0.0	3.1	100
Entre $4,601 y $9,200	50.0	40.9	0.0	4.5	4.5	100
Entre $9,200 y $83,000	45.0	35.0	5.0	10.0	5.0	100
Sexo						
Femenino	63.2	30.1	4.4	1.5	0.7	100
Masculino	59.6	26.6	6.4	2.1	5.3	100
Rubro						
Alojamiento	45.8	41.7	4.2	4.2	4.2	100
Artesanías y souvenirs	59.7	28.4	9.0	1.5	1.5	100
Comida, bebida y golosina	69.3	25.7	2.0	0.0	3.0	100
Transporte turístico	61.3	22.6	6.5	6.5	3.2	100
Edad del negocio						
Desde marzo 2022 o más reciente	63.0	22.2	3.7	3.7	7.4	100
Antes de marzo 2022 pero hace menos de 3 años	76.5	17.6	5.9	0.0	0.0	100
Entre 3 a 5 años atras	66.0	21.3	8.5	0.0	4.3	100
Hace más de 5 años	58.3	33.8	4.3	2.2	1.4	100
Sitio turístico						
Centro histórico	82.1	14.3	3.6	0.0	0.0	100
La Libertad	34.4	40.6	12.5	3.1	9.4	100
Playa el cuco	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0	100
Ruta de las flores	67.5	25.0	5.0	0.0	2.5	100
Suchitoto	64.0	32.0	0.0	4.0	0.0	100

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre oportunidades y desafíos del sector turístico. Septiembre 2023.

La información de la Tabla 6.9, sin embargo, indica que existen diferencias importantes en todas las categorías de microempresarios analizadas en cuanto al uso de esta criptomoneda en sus negocios.

Los contrastes más notables entre aquellos que afirman que sus clientes "a menudo" o "casi siempre" hacen pagos en Bitcoin son los siguientes:

- El 15 % de los microempresarios de expansión, en comparación con solo el 2.4 % de los microempresarios de subsistencia.
- El 7.4 % de los empresarios masculinos, frente a solo el 6.6 % de las empresarias.
- Un 9.7 % y un 8.4 % entre los empresarios dedicados al transporte y al alojamiento, respectivamente, frente al 3 % de aquellos que se dedican a la venta de artesanías y souvenirs o a alimentos y bebidas.
- Un 11.1 % de aquellos que abrieron sus negocios desde marzo de 2022 hasta la fecha, comparado con el 0 % de aquellos que comenzaron antes de marzo de 2022 pero menos de tres años atrás.
- Un 12.5 % en el caso de los empresarios que tienen sus negocios en las playas de La Libertad, en contraste con el 0 % de aquellos con ubicación en el centro histórico de San Salvador

6.5.8. Participación de las microempresas localizadas en sitios turísticos en alianzas o programas de cooperación con otros negocios.

Entre los microempresarios encuestados también se indagó sobre si tienen programas de colaboración o alianzas con otras empresas. Un 70.9 % de empresarios manifestó que no y un 29.1 % que sí (véase Tabla 6.10).

Tabla 6.10: Participación de las microempresas en alianzas o programa de colaboración con otros negocios (porcentaje del total)

Categoría de análisis	No	B	Total
Total	70.9	29.1	100
Tamaño (ventas mensuales)			
Hasta $1,300	75.6	24.4	100
Entre $1,301 y $4,600	70.8	29.2	100
Entre $4,601 y $9,200	63.6	36.4	100
Entre $9,200 y $83,000	50.0	50.0	100
Sexo			
Femenino	75.7	24.3	100
Masculino	63.8	36.2	100
Rubro			
Alojamiento	70.8	29.2	100
Artesanías y souvenirs	73.1	26.9	100
Comida, bebida y golosina	79.2	20.8	100
Transporte turístico	38.7	61.3	100
Edad del negocio			
Desde marzo 2022 o más reciente	63.0	37.0	100
Antes de marzo 2022 pero hace menos de 3 años	52.9	47.1	100
Entre 3 a 5 años atras	76.6	23.4	100
Hace más de 5 años	72.7	27.3	100
Sitio turístico			
Centro histórico	57.1	42.9	100
Cerro verde	76.9	23.1	100
La Libertad	93.8	6.3	100
Lago de Coatepeque	71.4	28.6	100
Planes de renderos	33.3	66.7	100
Playa el cuco	86.7	13.3	100
Ruta de las flores	80.0	20.0	100
Suchitoto	72.0	28.0	100
Tazumal	80.0	20.0	100

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre oportunidades y desafíos del sector turístico. Septiembre 2023.

La Tabla 6.10 también revela que el establecimiento de alianzas entre microempresarios presenta notables variaciones en las distintas categorías o clasificaciones utilizadas para el análisis. A manera de ejemplo, obsérvese que:

- El establecimiento de alianzas tiende a aumentar a medida que crece el tamaño de las empresas, con un porcentaje de 24.4% y 29.2% entre los microempresarios de subsistencia y de reproducción simple, en contraste con un 36.4% y 50% entre los de acumulación ampliada y los microempresarios de expansión.
- Existe una mayor propensión al establecimiento de alianzas entre microempresarios hombres (36.2%) en comparación con las mujeres (24.3%).
- El sector del transporte muestra un sustancialmente mayor establecimiento de alianzas (61.3%) en comparación con otros rubros analizados.
- Las empresas más recientes son más propensas a formar más alianzas que las más antiguas.
- Por último, el establecimiento de alianzas es significativamente menor entre los empresarios ubicados en destinos con mayor presencia de turistas extranjeros, como La Libertad, Ruta de Las Flores y Suchitoto, en comparación con aquellos en lugares menos frecuentados por turistas extranjeros, como el centro histórico de San Salvador y Planes de Renderos.

La encuesta permitió, además, identificar situaciones en las que los microempresarios ubicados en destinos turísticos proporcionan apoyos a otros sin aparentemente recibir nada a cambio, o viceversa. Para abordar esta dinámica, la encuesta investigó tanto los apoyos que los empresarios obtienen de sus aliados como los apoyos que ofrecen a través de este tipo de acuerdos.

De acuerdo con los datos presentados en la Tabla 6.11, en su orden, los dos apoyos más importantes que reciben los microempresarios como consecuencia del establecimiento de alianzas con otras empresas son: las referencias de clientes (49.3 %) y el acceso a bienes o servicios a precios favorables (38.8 %). Este patrón es bastante similar, independientemente del tamaño de los empresarios, su género, la antigüedad de su negocio o la ubicación de sus empresas.

Tabla 6.11: Apoyos recibidos por microempresarios que han establecido alianzas con otras empresas (porcentaje del total de empresarios).

Apoyos recibidos	% de empresarios
Me refieren clientes (ejemplo: excursionistas que traen clientes).	49.3
Me proveen de bienes y servicios a precios favorables.	38.8
Le brindan transporte a mis clientes.	19.4
Ponen a disposición de mis clientes medios de pago electrónicos.	11.9
Otro	7.5

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre oportunidades y desafíos del sector turístico. Septiembre 2023.

Adicionalmente, la Tabla 6.12 muestra los principales apoyos que proporcionan las microempresas localizadas en sitios turísticos a otras empresas con las que mantienen programas de colaboración son también la referencia de clientes (40.3 %) y proveer bienes y servicios a precios preferenciales (28.4 %).

Tabla 6.12: Beneficios que proporcionan las microempresas localizadas en sitios turísticos a empresas con las que tienen alianzas o programas de cooperación (porcentaje del total de empresarios).

Beneficios proporcionados	% de empresarios
Les refiero clientes	40.3
Les proveo bienes y servicios a precios preferenciales.	28.4
Les hago publicidad de su negocio.	16.4
Les doy transporte a sus clientes.	11.9
Otro	9.0

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre oportunidades y desafíos del sector turístico. Septiembre 2023.

Por su parte, según lo reflejado en la Tabla 6.13, los beneficios más destacados para los microempresarios, derivados del establecimiento de alianzas con otras empresas, son: acceder a nuevos mercados y clientes (68.7 %) y garantizar una mayor estabilidad en la demanda y los precios (40.3 %).

Tabla 6.13: Beneficios percibidos por las microempresas de las alianzas con otros negocios (porcentaje del total de empresarios).

Beneficios percibidos por alianzas	% de empresarios
Acceso a otros mercados y nuevos clientes.	68.7
Mayor estabilidad de demanda y precios.	40.3
Acceso a capacitación y asistencia técnica.	11.9
Acceso a productos de ahorro y medios de pago de clientes	11.9
Acceso a financiamiento.	10.4
Mejores prácticas de administración y dirección de mi negocio	6.0

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre oportunidades y desafíos del sector turístico. Septiembre 2023.

Un último aspecto explorado en la encuesta fue entender por qué los microempresarios que no establecen alianzas o programas de cooperación no recurren a este tipo de estrategias. Según la información presentada en la Tabla 6.14, la razón más importante es la falta de información (58.3 % de los empresarios), seguida bastante de lejos por la preocupación de que las posibles alianzas no les sean favorables (33.7 %).

Tabla 6.14. Razones de las microempresas localizadas en sitios turísticos para no establecer alianzas con otras empresas (porcentaje del total de empresarios).

Razones para no establecer alianzas con otras empresas	% de empresarios
Falta de información.	58.3
Las condiciones de alianza no me son favorables o favorecen a otros únicamente	33.7
No cumplo las condiciones que me piden para aliarme.	11.0
Mis proveedores tienen precios altos.	9.8
Necesito más financiamiento para cumplir las condiciones de alianza.	8.0
Los productos que venden los proveedores con los que podría tener alianzas son de baja calidad.	3.7

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Encuesta sobre oportunidades y desafíos del sector turístico. Septiembre 2023.

6.6. Conclusiones y recomendaciones.

6.6.1. Conclusiones.

El turismo en El Salvador ha experimentado un crecimiento notable en los últimos años. A pesar de la interrupción temporal causada por la pandemia de COVID-19, la recuperación del sector ha sido rápida, impulsada en gran parte por la drástica reducción de la violencia. El gasto de los turistas, que representaba el 6.5% del PIB en 2019, alcanzó un impresionante 11% en 2023. Además, el número de visitantes creció exponencialmente, llegando a 2.5 millones, y la duración promedio de las estancias se incrementó a 11 días. Este dinamismo ha generado un impacto positivo en el empleo, con 372,000 personas trabajando en el sector turístico en 2023, lo que representa el 14% del total de empleos en el país.

El crecimiento del turismo ha abierto oportunidades significativas para las microempresas, especialmente en la producción de artesanías, alimentos tradicionales, y servicios de alojamiento y transporte. La mayoría de estas empresas se dedica a la venta directa de productos que ellas mismas producen, demostrando autosuficiencia y contribuyendo a diversificar la oferta turística local. También, muchas revenden productos de terceros, fortaleciendo la cadena de valor y beneficiando a otros productores locales.

Independientemente de su tamaño, las microempresas están aprovechando la mayor afluencia de turistas extranjeros. En respuesta a este crecimiento, muchas han mejorado la calidad de sus productos y servicios para cumplir con las exigencias de un público internacional.

No obstante, las microempresas siguen enfrentando desafíos, particularmente aquellos derivados de la pandemia de COVID-19. Cerca de la mitad reporta una disminución de clientes y más del 40% indica que sus ventas han caído en comparación con los niveles previos a la crisis sanitaria. Aunque algunas empresas, especialmente en el sector de alojamiento, han comenzado a recuperarse, muchas aún luchan por alcanzar los niveles de actividad anteriores.

Irónicamente, las dos principales limitaciones señaladas por las microempresas en áreas turísticas son la disminución de la demanda y el aumento de la competencia. Las microempresas de subsistencia y acumulación simple se ven más afectadas por la competencia de empresas similares o más pequeñas, mientras que las de acumulación ampliada y expansión enfrentan una mayor competencia de empresas más grandes. La falta de dominio del inglés es otra limitación destacada, especialmente en las playas de La Libertad.

Entre los apoyos más solicitados al sector público se encuentran la organización de ferias para fomentar el turismo y mejoras en la infraestructura. También requieren apoyo para promocionar sus negocios en el extranjero y mejorar el acceso a servicios como internet, especialmente en el caso de los microempresarios de expansión.

El uso de Bitcoin como método de pago sigue siendo muy limitado, con nueve de cada diez empresarios indicando que sus clientes rara vez o nunca utilizan esta criptomoneda.

Finalmente, las alianzas estratégicas entre microempresas y otras empresas son una herramienta eficaz para acceder a nuevos mercados y asegurar una mayor estabilidad en la demanda y en los precios. Sin embargo, la falta de información y el temor a condiciones desfavorables continúan siendo barreras importantes para la colaboración interempresarial.

6.6.2. Recomendaciones

A partir de las conclusiones presentadas, se pueden formular las siguientes recomendaciones:

- Fortalecimiento de la promoción turística internacional: Dado el impacto positivo del turismo en la economía, es crucial continuar con campañas de promoción

internacional que resalten las mejoras en seguridad y la riqueza paisajística y cultural del país. Esto no solo atraerá a más turistas, sino que también beneficiará directamente a las microempresas que dependen de la afluencia turística.

- Apoyo a la calidad y diversificación de productos y servicios: Las microempresas deben recibir capacitación y apoyo técnico para mejorar la calidad de sus productos y servicios. Esto es fundamental para satisfacer las exigencias de un público internacional y aprovechar al máximo el crecimiento del turismo.
- Inversión en infraestructura turística: Se recomienda priorizar inversiones en infraestructura turística, especialmente en zonas con gran afluencia de visitantes, para asegurar que las microempresas puedan operar en un entorno competitivo y accesible. Esto incluye mejorar el acceso a internet y otros servicios básicos.
- Fomento de alianzas estratégicas: Es necesario incentivar la formación de alianzas entre microempresas y otras empresas, facilitando el acceso a información y creando condiciones favorables para la colaboración. Esto ayudará a las microempresas a superar barreras de mercado y a lograr mayor estabilidad.
- Capacitación en idiomas y habilidades clave: Para que las microempresas puedan competir efectivamente en el mercado turístico, es esencial ofrecer programas de capacitación en idiomas, especialmente inglés, y otras habilidades clave que faciliten la interacción con turistas extranjeros.
- Facilitación del acceso al financiamiento: Considerando que muchas microempresas aún enfrentan desafíos económicos post-pandemia, es fundamental ampliar el acceso a financiamiento a través de créditos con condiciones favorables. Además, se debería proporcionar asesoría financiera para ayudar a las empresas a manejar sus recursos de manera más efectiva.
- Organización de ferias y eventos para las microempresas : Para aumentar la visibilidad de las microempresas y generar más oportunidades de negocio, se recomienda organizar ferias turísticas y eventos donde estas empresas puedan exhibir sus productos y servicios, tanto a nivel nacional como internacional.
- Exploración y promoción de métodos de pago digitales: Aunque el uso de Bitcoin es limitado, se debería explorar y promover el uso de otros métodos de pago digitales que puedan facilitar las transacciones para turistas internacionales, haciendo que el proceso de compra sea más conveniente para ellos y beneficioso para las microempresas.

Compendio estadístico

Cuadro 1: Población, Población en Edad de Trabajar, Población Económicamente Activa y Población Ocupada según sector formal e informal. 2016-2023.

Año	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023*
Población total	**6,522,419**	**6,581,860**	**6,642,767**	**6,704,864**	**6,321,042**	**6,325,827**	**6,330,947**	**6,338,881**
PET	4,710,551	4,780,530	4,900,541	4,995,745	4,752,507	4,750,123	4,779,865	4,798,533
PEA	2,931,653	2,960,788	3,004,990	3,104,867	2,917,617	2,932,673	2,997,102	3,094,079
Ocupados	2,727,017	2,752,094	2,814,266	2,908,119	2,716,673	2,746,864	2,847,247	2,932,679
Sector formal	848,436	855,725	869,711	881,312	862,275	951,618	1,006,448	984,247
Trabajadores	816,145	824,876	838,682	846,692	830,047	915,096	968,245	948,310
Patronos	32,291	30,849	31,029	34,620	32,228	36,522	38,203	35,937
Sector informal	1,878,581	1,896,369	1,944,555	2,026,807	1,854,398	1,795,246	1,840,799	1,948,432
Empresas informales	**820,099**	**837,627**	**845,347**	**883,884**	**827,874**	**806,497**	**844,838**	**854,915**
Empleador o patrono	110,087	107,210	127,915	131,574	106,811	102,772	127,631	142,396
Cuenta propia con local	76,631	76,338	80,831	89,441	95,921	98,919	129,621	119,974
Cuenta propia sin local	710,591	731,347	717,607	751,022	710,389	682,631	663,409	678,652
Subtotal	**897,309**	**914,895**	**926,353**	**972,037**	**913,121**	**884,322**	**920,661**	**941,022**
16-19 años	-10,438	-10,840	-10,064	-11,254	-11,096	-9,189	-6,925	-5,481
70+ años	-66,772	-66,428	-70,942	-76,899	-74,151	-68,636	-68,898	-80,626
Asalariados informales	**1,058,482**	**1,058,742**	**1,099,208**	**1,142,923**	**1,026,524**	**988,749**	**995,961**	**1,093,517**

Fuente: elaboración propia con datos de la EHPM y ISSS.
*Datos de trabajadores y patronos del sector formal a mayo.

Cuadro 2: Puestos de trabajo de la economía informal por actividad económica. 2014-2021

Actividad	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021 (p)
A	513,908	500,106	505,051	489,292	489,851	489,599	420,046	499,667
B	2,674	4,363	2,930	3,837	4,386	4,123	2,589	3,763
C	286,702	297,987	287,413	285,412	295,329	303,163	247,335	287,568
D	152	421	389	665	542	911	198	400.00
E	1,109	1,475	1,990	2,067	2,143	2,101	1,285	968
F	116,749	121,377	120,963	131,073	141,239	155,265	116,299	165,404
G	474,605	493,141	505,902	522,397	533,594	547,202	439,110	539,385
H	64,252	68,979	74,021	69,911	75,244	79,690	66,188	76,285
I	163,357	164,450	171,163	180,553	178,744	183,626	153,007	186,644
J	3,976	3,290	3,583	2,668	3,331	3,932	3,005	2,945
K	3,266	3,236	3,544	3,130	3,224	3,438	2,726	6,035
L	7,029	4,905	3,747	7,712	5,384	3,659	2,356	4,336
M	20,287	18,224	19,968	22,268	23,935	23,316	17,620	21,342
N	17,793	19,911	18,420	20,260	17,375	16,910	20,941	18,157
O	0	0	0	0	0	0	0	0
P	19,376	22,689	18,969	18,824	18,981	16,785	68,424	12,285
Q	10,514	8,265	10,006	10,089	9,713	8,497	10,268	5,915
R	8,707	7,481	6,370	8,536	9,696	9,313	6,683	7,541
S	86,763	78,406	80,063	84,547	81,855	87,966	68,374	80,642
T	120,949	127,479	132,345	134,577	134,700	132,325	97,723	129,464
Total	**1,922,169**	**1,946,185**	**1,966,837**	**1,997,818**	**2,029,266**	**2,071,821**	**1,744,177**	**2,048,746**

A: Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca
B: Explotación de minas y canteras
C: Industrias manufactureras
D: Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado
E: Suministro de agua, alcantarillados y gestión de desechos
F: Construcción
G: Comercio, reparación de vehículos automotores y motocicletas
H: Transporte y almacenamiento
I: Actividades de alojamiento y de servicio de comidas
J: Información y comunicaciones
K: Actividades financieras y de seguros
L: Actividades inmobiliarias
M: Actividades profesionales, científicas y técnicas
N: Actividades de servicios administrativos y de apoyo
O: Administración pública y defensa, planes de seguridad social y de afiliación obligatoria
P: Enseñanza
Q: Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social
R: Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas
S: Otras actividades de servicios
T: Servicio doméstico

Fuente: BCR/ONEC.

Cuadro 3: Patronos y trabajadores cotizantes en el ISSS por actividad económica. Sector público y privado. 2010-2023.

Actividad económica	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023*
Sector privado	**587,463**	**596,610**	**614,034**	**647,322**	**663,482**	**671,361**	**682,829**	**688,878**	**702,437**	**718,584**	**684,371**	**745,118**	**781,241**	**751,742**
A	12,111	12,839	12,900	13,137	13,657	13,784	14,204	14,119	14,091	14,116	13,608	14,077	14,717	13,270
B	165,251	169,154	170,482	178,187	180,555	185,482	193,483	192,516	195,683	193,193	181,335	196,161	193,175	182,967
C	24,045	24,049	24,707	25,403	23,925	24,491	22,911	23,070	24,073	27,124	23,859	23,198	29,533	29,904
D	166,091	174,191	180,237	189,888	196,339	194,711	200,622	204,884	208,535	214,234	204,761	229,256	243,414	230,326
E	18,580	18,750	20,071	21,726	21,514	21,462	18,839	18,807	18,565	18,330	18,611	19,056	19,812	19,109
F	25,570	25,693	26,682	27,693	28,504	29,715	30,472	30,901	31,443	32,990	32,053	31,610	33,419	32,905
G	6,922	6,477	6,636	6,903	6,984	6,757	6,290	6,317	7,146	7,513	7,035	7,697	8,296	7,566
H	93,282	97,539	102,335	111,036	117,615	120,820	120,687	122,308	124,861	129,783	125,518	145,746	155,079	154,221
I	75,172	67,039	68,797	71,956	72,880	72,674	73,665	74,228	75,327	77,354	73,168	72,659	76,813	73,740
J	439	879	1,187	1,393	1,509	1,465	1,656	1,720	1,783	1,872	1,822	1,821	1,855	1,868
K	0	0	0	0	0	0	0	8	31	58	62	67	74	99
L	0	0	0	0	0	0	0	0	899	2,017	2,539	3,770	5,054	5,767
Sector público	**140,912**	**151,639**	**150,957**	**158,438**	**160,679**	**160,591**	**163,093**	**164,739**	**167,274**	**170,219**	**177,364**	**188,487**	**195,322**	**196,568**
Total	**728,375**	**748,249**	**764,991**	**805,760**	**824,161**	**831,952**	**845,922**	**853,617**	**869,711**	**888,803**	**861,735**	**933,605**	**976,563**	**948,310**

A: Agricultura, caza, silvicultura y pesca

B: Industrias manufactureras, explotación de minas y canteras y otras actividades Industriales

C: Construcción

D: Comercio, restaurantes y hoteles, transporte, almacenamiento, actividades de alojamiento, y servicios de comida

E: Información y comunicaciones

F: Actividades financieras y de seguros

G: Actividades inmobiliarias

H: Actividades profesionales, científicas, técnicas y de servicios administrativos de apoyo

I: Servicios

J: Servicio doméstico

K: Salvadoreños en el exterior

L: Trabajador independiente

Fuente: ISSS. *Datos a mayo

Cuadro 4: Porcentaje de hogares con pobreza monetaria según área geográfica. 1995-2023.

Hogares en pobreza monetaria	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Total	**35.2**	**30.7**	**34.6**	**40**	**33.3**	**36.5**	**40.6**	**34.5**	**29.6**	
Área geográfica										
Urbano										
Total	30.9	27.7	29.9	35.7	33.3	33	35.4	29.9	26.2	
Relativa	21.3	19.8	21.9	25.7	24.1	23.9	26.5	23.4	20.5	
Extrema	9.7	8	7.9	10	9.2	9.1	8.9	6.5	5.7	
Rural										
Total	42.4	35.5	43.8	49	46.5	43.2	50.2	43.3	36	
Relativa	25.5	23.6	27.5	31.5	29	28.1	31.7	29.8	26.2	
Extrema	16.9	12.2	16.3	17.5	17.5	15.1	18.4	13.6	9.8	
Hogares en pobreza monetaria	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**
Total	**31.8**	**34.9**	**32.7**	**29.3**	**26.3**	**22.8**	**26.2**	**24.6**	**26.6**	**27.2**
Área geográfica										
Urbano										
Total	28.5	32.7	29.9	27.4	24.1	21.7	24.8	23.2	24.9	26.5
Relativa	22.8	25.7	23.5	22.2	19.2	17.5	17.8	16.9	17.6	19.2
Extrema	5.7	7	6.4	5.3	4.9	4.1	7	6.3	7.3	7.3
Rural										
Total	37.9	38.8	37.5	32.1	30	24.8	28.5	27	29.6	28.3
Relativa	27	28.7	27.2	24.4	22.9	19.6	17.4	16.6	18.8	17.1
Extrema	10.9	10.1	10.4	7.7	7.1	5.2	11.1	10.4	10.8	11.1

Fuente: BCR/ONEC

Cuadro 5: Ingresos por remesas familiares. Millones de US$ y % del PIB. 1991 -2023.

Remesas	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Valor	790.1	858.3	864.1	962.5	1,061.4	1,086.5	1,199.5	1,338.3	1,373.8	1,750.7	1,910.5
% PIB	15	14.8	12.9	12.5	11.9	11.3	11.7	12.2	12.2	14.9	15.6
Año	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Valor	1,935.2	2,105.3	2,547.6	3,017.2	3,470.9	3,695.3	3,742.1	3,387.2	3,455.3	3,627.5	3,886.6
% PIB	15.3	15.9	18.6	20.5	21.7	21.7	20.8	19.2	18.7	17.9	18.2
Año	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**
Valor	3,944.2	4,139.2	4,256.6	4,543.8	4,985.4	5,394.7	5,656.2	5,929.9	7,504.70	7,742.0	8,181.8
% PIB	17.9	18.3	18.2	18.8	20	20.7	21	24.1	26.1	23.8	24.01

Fuente: BCR/ONEC

Cuadro 6.1: Ingreso de remesas familiares por departamentos y principales 50 distritos. Millones de US$. 2017-2023.

Departamentos/distritos	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ingreso total de remesas	**4,985.20**	**5,390.60**	**5,656.00**	**5,930.00**	**7,585.10**	**7,819.30**	**8,181.80**
Ahuachapán	**193.6**	**208.4**	**216.2**	**225.1**	**287.3**	**295.9**	**320.4**
Ahuachapán	90.7	95.8	100.1	108.2	139.3	143	151.2
San Francisco Menéndez	51.4	55.1	57.9	59.8	75	74.2	73.5
Resto de distritos	51.5	57.5	58.2	57.1	73	78.7	95.7
Cabañas	**234**	**251.2**	**258.7**	**268.2**	**338.8**	**336.5**	**347.9**
Sensuntepeque	78.8	83.5	86.3	92.3	113.2	107.8	105.5
Ilobasco	101.4	110.6	113.4	113.9	143.2	142.4	149.8
Resto de distritos	53.8	57.1	59	62	82.4	86.3	92.6
Chalatenango	290.1	312.9	325.1	336.8	424.9	443.7	460.3
Nueva Concepción	50.8	53.6	58.4	62.7	78.7	83	82
Chalatenango	62.4	63.2	66.8	72.3	91.6	90.4	81.3
Resto de distritos	176.9	196.1	199.9	201.8	254.6	270.3	297
Cuscatlán	**122**	**133.4**	**141.3**	**153.2**	**196.3**	**211.5**	**227.9**
Cojutepeque	46.6	47.8	52.9	64	81.7	84.7	71.9
Resto de distritos	75.4	85.6	88.4	89.2	114.6	126.8	156
La Libertad	**385.3**	**422.8**	**448.8**	**485.7**	**603.5**	**619**	**675.3**
Santa Tecla	71.2	77.6	83.6	93.5	115.3	115.8	122.8
La Libertad	60.4	60.6	63.7	73.2	93	91.5	90.8
San Juan Opico	47.3	51	53.2	60.6	75.2	76.4	85.5
Colón	47.7	52.9	57.4	62.1	74.1	74.9	79.9
Ciudad Arce	32.7	35.1	37.6	42.2	51.7	53.5	56.5
Quezaltepeque	30.2	33.2	35.4	37.6	45.3	45.1	46.7
Antiguo Cuscatlán	18.8	24.7	27.7	28.2	36.4	39.9	46.5
San Pablo Tacachico	25.2	28.9	30.5	28.1	37.2	38.9	44.5
Resto de distritos	51.8	58.8	59.7	60.2	75.3	83	102.1
La Paz	**195.6**	**217.3**	**230.8**	**253.6**	**318.3**	**329.2**	**347.5**
Zacatecoluca	66.2	69.6	76.3	84.8	107.7	110.3	100.9
Santiago Nonualco	24.5	26.9	29.3	34.4	42.1	43.8	43
Resto de distritos	104.9	120.8	125.2	134.4	168.5	175.1	203.6
La Unión	**408.8**	**446.2**	**456.6**	**461.7**	**582.6**	**575.3**	**590.6**
La Unión	105	105.3	105.2	115.2	145	139.8	133.9
Santa Rosa De Lima	61.4	66.3	70.2	79	99.5	95.5	82.7
Anamorós	33.3	37.8	41.7	45.5	58.4	60.5	60.2
Conchagua	32.3	38.4	38.7	37.8	48.1	48	53.5
Pasaquina	30.9	34.6	35.6	33.8	42.2	41.6	43.7
San Alejo	28.3	31.6	32.7	31.3	39.8	39.3	41.9
Resto de distritos	117.6	132.2	132.5	119.1	149.6	150.6	0

Fuente: BCR/ONEC

Cuadro 6.2: Ingreso de remesas familiares por departamentos y principales 50 distritos. Millones de US$. 2017-2023.

Departamentos/distritos	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ingreso total de remesas	**4,985.20**	**5,390.60**	**5,656.00**	**5,930.00**	**7,585.10**	**7,819.30**	**8,181.80**
San Salvador	**982.6**	**1,070.90**	**1,159.70**	**1,282.30**	**1,568.30**	**1,587.40**	**1,678.90**
San Salvador	448.8	500.1	558.2	626	772.8	782.3	849.3
Soyapango	136.1	140.6	147.2	156.5	187.6	184.7	180.8
Apopa	63.1	65.9	68	71.7	87.2	87.3	90.4
Ilopango	49.5	53.6	56.4	61.1	72.5	72.8	74.5
Mejicanos	50.7	54.1	55.9	63.4	75.2	73.2	75.5
San Martín	40.3	42.3	44.6	49.5	60.6	62.9	61.8
Aguilares	35.8	40.1	44.5	54.1	69.6	74.5	76
Delgado	29.8	31.9	32.9	36.2	42.2	42.6	47.2
San Marcos	24.8	27.6	30.5	33.8	39.4	38.4	38.9
Tonacatepeque	22.5	24.2	25.7	27.3	33.5	34.9	39.1
Cuscatancingo	21.2						
Resto de distritos	60	90.5	95.8	102.7	127.7	133.8	145.4
Morazán	**227**	**245.9**	**251.1**	**249.6**	**321.1**	**325.9**	**352.5**
San Francisco Gotera	40.7	41.4	47.2	60.1	82.1	84.3	68.2
Corinto	36.6	36.5	34	32.1	38.8	38.1	40.5
Resto de distritos	149.7	168	169.9	157.4	200.2	203.5	243.8
San Miguel	**597.5**	**640.6**	**667.6**	**703.2**	**883.4**	**890.8**	**905.9**
San Miguel	343.3	357.8	374	408.5	513.7	506	489.8
Ciudad Barrios	39.4	41.6	47.3	56.8	73.4	76.5	71.7
El Tránsito	26.7	28.4	32.5	40.7	50.5	52.9	40.9
Chirilagua	23.6	27					
Resto de distritos	164.5	185.8	213.8	197.2	245.8	255.4	303.5

Fuente: BCR/ONEC

Cuadro 6.3: Ingreso de remesas familiares por departamentos y principales 50 distritos. Millones de US$. 2017-2023.

Departamentos/distritos	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ingreso total de remesas	**4,985.20**	**5,390.60**	**5,656.00**	**5,930.00**	**7,585.10**	**7,819.30**	**8,181.80**
San Vicente	**169.2**	**183.3**	**191**	**196**	**242.7**	**246.6**	**266.5**
San Vicente	77.7	79.3	88.7	112.7	138.3	135.7	108.8
Resto de distritos	91.5	104	102.3	83.3	104.4	110.9	157.7
Santa Ana	**397.3**	**430.1**	**452.9**	**484.9**	**608.8**	**618.4**	**646.4**
Santa Ana	186.2	199.1	218	249.3	306	300.1	281.8
Metapán	97.4	105	105.6	102.1	128	131.6	143.1
Chalchuapa	28.9	30.2	32.8	37.3	49	51.4	51.6
Candelaria De La Frontera					15.1	18.3	39.1
Texistepeque	18.9	22	23.8	26.7	34.3	33.9	34.9
Resto de distritos	65.9	73.8	72.7	69.5	76.4	83.1	95.9
Sonsonate	**240.4**	**260.7**	**277.9**	**304.3**	**383.8**	**396.7**	**418.7**
Sonsonate	105.6	109.6	119.5	135.5	171.4	169.5	155.5
Acajutla	38.1	42.7	45.1	52.3	67.4	72.4	75.5
Izalco			23.7	25.7	32.3	33.6	38.1
Resto de distritos	96.7	108.4	89.6	90.8	112.7	121.2	149.6
Usulután	**379.6**	**413.6**	**434.8**	**459.4**	**585.4**	**586**	**605.1**
Usulután	125.5	133.9	143.7	161.2	206	197.2	181.5
Jiquilisco	46	50.2	53.1	56.2	71.2	72.7	72.6
Santiago De María	19.3	21.5	25.9	33.5	43.8	44.8	37.6
Jucuapa		17.4	20	26.8			
Resto de distritos	188.8	190.6	192.1	181.7	264.4	271.3	313.4
n.d. (efectivo, recargas, no especificado)	162.6	153.6	143.8	66	195.7	229.8	255.1
Billeteras digitales de criptomonedas					44.5	126.7	82.9

Fuente: BCR/ONEC

Cuadro 7: Relación del ingreso turístico en el PIB. 1990-2023

Año	PIB	Gasto turístico	Gasto turístico/PIB
1990	4,817.5	18.4	0.4%
1991	5,252.3	39.9	0.8%
1992	5,813.4	49.1	0.8%
1993	6,680.3	40.8	0.6%
1994	7,679.4	28.8	0.4%
1995	9,500.0	40.9	0.4%
1996	10,315.0	44.1	0.4%
1997	11,134.7	75.6	0.7%
1998	12,008.4	126.7	1.1%
1999	12,464.7	212.4	1.7%
2000	13,134.1	215.7	1.6%
2001	13,812.7	199.4	1.4%
2002	14,306.7	289.9	2.0%
2003	15,046.7	316.8	2.1%
2004	15,798.3	415.3	2.6%
2005	17,070.2	492.2	2.9%
2006	18,563.6	527.6	2.8%
2007	19,388.9	745.8	3.8%
2008	22,106.9	733.9	3.3%
2009	17,601.2	516.6	2.9%
2010	18,447.9	518.0	2.8%
2011	20,283.8	615.1	3.0%
2012	21,386.2	771.5	3.6%
2013	21,991.0	893.8	4.1%
2014	22,593.5	1107.4	4.9%
2015	23,438.2	1169.4	5.0%
2016	24,191.4	1183.4	4.9%
2017	24,979.2	1265.1	5.1%
2018	26,020.9	1532.6	5.9%
2019	26,896.7	1761.2	6.5%
2020	24,638.7	770.8	3.1%
2021	28,736.9	1462.7	5.1%
2022	32,488.7	2649.3	8.2%
2023	34,015.6	3665.0	10.8%

Fuente: Corsatur.

Anexos

Capítulo 3: Anexo 3.1

Formato de encuesta

Preguntas y opciones de respuestas.

1. **¿Realiza cotizaciones al Seguro Social para usted o sus empleados por medio de su negocio?**

- Sí (termina la encuesta).
- Algunos.
- No.

2. **¿Realiza pagos de AFP para usted o sus empleados por medio de su negocio?**

- Sí.
- Algunos.
- **No.**

3. **Si no, ¿Por qué no paga ISSS o AFP? (Seleccione todas las que apliquen)**

- El servicio que brindan no es bueno.
- Mis competidores no lo hacen.
- Mis empleados prefieren que no se les descuente.
- Es muy caro.
- Demasiados trámites y burocracia.
- Desconozco los requisitos
- No veo los beneficios.

4. **¿Su negocio presenta declaraciones de IVA?**

- Sí.
- No.

5. **¿Qué tan decisivos son los siguientes factores como obstáculos para que su negocio se formalice pagando ISSS, AFP e impuestos?**

Aspecto	Nada decisivo	Poco decisivo	Muy decisivo
Demasiados trámites para inscribirse.			
No veo los beneficios.			

Mis competidores no declaran y me pone en desventaja.			
Mis clientes no me piden facturas.			
La institución que me da los créditos no me lo pide.			
Altos costos.			
Los ingresos de mi negocio no alcanzan para pagar ISSS, AFP e Impuestos			
Desconozco los requisitos.			
Demasiadas obligaciones legales.			

6. Si pudiera acceder a servicios gubernamentales cubiertos parcialmente por el estado para usted y sus empleados ¿a cuál le daría mayor prioridad?

- Seguro social.
- Ahorro para pensión o retiro.
- Ahorro para acceder a programas de vivienda.
- Ahorro para estudio de los hijos.
- No me interesa ninguno.

7. ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a aportar mensualmente para recibir servicios gubernamentales cubiertos parcialmente por el estado para usted y sus empleados como seguro social, ahorro para pensión, ahorro para vivienda, o ahorro para estudio de los hijos?

8. Si su negocio se formalizara, ¿cuáles de los siguientes beneficios serían importantes para usted?

Beneficio
Podría recuperar el IVA.
Posibilidad de adquirir servicios financieros en mejores condiciones.
Registrar el nombre de mi negocio.
Tranquilidad de cumplir con la ley.
Otro (especifique)
Ninguno

9. ¿Qué tan de acuerdo esta con la siguiente afirmación?: Pagar impuestos es responsabilidad de quienes usan espacios comunes y demandan servicios públicos, según su capacidad económica.

- De acuerdo.
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo.
- En desacuerdo.

10.¿Qué porcentaje de sus ganancias le parecería justo pagar como impuesto único y mensual para que su negocio sea reconocido formalmente por el gobierno? (escriba un porcentaje entre 0 y 20)

11.Si tuviera la oportunidad de encontrar un trabajo formal que le permitiera obtener ingresos equivalentes a los que le genera su negocio, ¿lo aceptaría?

- Sí.
- No, prefiero mantener mi negocio.

12.¿Cuántos días trabaja en una semana promedio?

13.¿Cuánto vende diariamente en promedio?

14.SOLO PARA EFECTOS DE SEGUIMIENTO DEL ENCUESTADOR: ¿En qué rango se ubican las ventas promedio diarias?:

- Menos de $43.
- De $43 a $153.
- De $153 a $306.
- De $306 a $2,767.

15.Del total de ventas diarias, ¿cuánto le deja libre como ganancia su negocio?

16.¿De qué forma opera su negocio?

- Lugar fijo.
- De forma ambulante.

17.¿Ha considerado formalizar su negocio en el pasado?

- Sí
- No

18. Si respondió que sí lo ha considerado, pero no lo ha hecho, ¿cuáles son los principales obstáculos que ha enfrentado?

- Costos elevados
- Complejidad de trámites
- Burocracia gubernamental y lentitud en el proceso
- Falta de conocimiento sobre cómo formalizar
- Desconocimiento de los beneficios de la formalización
- Otros

19.Seleccione su sexo.

- Femenino.
- Masculino.

20.¿Cuál es su último grado educativo alcanzado?

- Sexto grado o menos.
- Entre séptimo y noveno grado.
- Algún grado de bachillerato.
- Educación superior (técnica o universitaria).

21.¿Cuál es la principal actividad de su negocio?

- Agropecuario.
- Comercio (incluye venta de verduras, tiendas, ventas ambulantes, entre otros).
- Producción (fabricación de productos artesanales, carpinterías, panaderías, elaboración de productos lácteos, elaboración de ropa, elaboración de calzado, entre otros).
- Servicios (incluye venta de comida, pupuserías, tortillerías, corte de pelo, entre otros).
- Transporte.

22.¿En qué departamento se ubica su negocio?

- Ahuachapán.
- Cabañas.
- Chalatenango.
- Cuscatlán.
- La Libertad.
- La Paz.
- La Unión.
- Morazán.
- San Miguel.
- San Salvador.
- San Vicente.
- Santa Ana.
- Sonsonate.
- Usulután.

Capítulo 4: anexo 4.1

Formato de encuesta

Preguntas y opciones de respuestas.

1. Seleccione su sexo.

Una opción de selección.

- Femenino.
- Masculino.

2. ¿En qué rango se ubican las ventas promedio diarias?

Una opción de selección.

- Menos de $43.
- De $43 a $153.
- De $153 a $306.
- De $306 a $2,767.

3. ¿Cuál es su último grado educativo alcanzado?

Una opción de selección.

- Sexto grado o menos.
- Entre séptimo y noveno grado.
- Algún grado de bachillerato.
- Educación superior (técnica o universitaria).

4. ¿Cuál es la principal actividad de su negocio?

Una opción de selección.

- Agropecuario.
- Comercio (incluye venta de verduras, tiendas, ventas ambulantes, entre otros).
- Producción (fabricación de productos artesanales, carpinterías, panaderías, elaboración de productos lácteos, elaboración de ropa, elaboración de calzado, entre otros).
- Servicios (incluye venta de comida, pupuserías, tortillerías, corte de pelo, entre otros).
- Transporte.

5. En su opinión ¿Qué tan fácil es acceder a financiamiento en El Salvador?

Una opción de selección.

- Muy fácil.
- Fácil.
- Difícil.
- Muy difícil.

6. Actualmente, ¿cuál es la principal fuente de financiamiento de su negocio?

Selección múltiple.

- Recursos propios (ahorros propios).
- Bancos comerciales o privados.
- Cajas de crédito, cooperativas u ONGs.

- Prestamistas informales.
- Prestamos de familiares o amigos.
- Remesas.

7. Si su respuesta es diferente a recursos propios, ¿Cuál es el principal motivo por el que prefiere a cualquiera de esas otras fuentes?

Selección múltiple.

- Entrega rápida del financiamiento.
- Exige menos requisitos.
- Ofrece una tasa de interés más baja.
- Se encuentra cerca de mi zona.
- Fueron ellos quienes creyeron en mi cuando inicie mi negocio.
- Me atienden mejor.
- Me brindan otros servicios complementarios (asesoría financiera, seguros)
- Es la única opción que conozco.

8. ¿Cuál es su situación actual respecto al pago de sus deudas?

Una opción de selección.

a) Actualmente no tengo deudas.
b) Tengo deudas, pero las pago a tiempo.
c) Me he atrasado en los pagos por algunas deudas.
d) He asumido nuevas deudas para pagar otras.
e) He dejado de pagar todas mis deudas.

9. Según su experiencia, ¿cuáles considera que son las principales razones por la que un negocio cae en mora?

Selección múltiple.

- Altos intereses.
- Fluctuaciones en las ventas o ingresos (temporadas bajas, menor demanda).
- Gastos operativos elevados (renta, servicios, sueldos).
- Pagos de deudas anteriores.
- Emergencias o imprevistos.
- Falta de planificación financiera adecuada.

10.Si pudieras recibir ayuda para manejar las deudas de su negocio, ¿qué tipo de apoyo le gustaría tener?

Selección múltiple.

- Asesoría personalizada sobre cómo manejar mi dinero y deudas
- Acceso a programas de reestructuración de deudas con tasas de interés más bajas.
- Capacitación en gestión financiera para mejorar la administración de los recursos y evitar acumulación de deudas
- Acceso a subvenciones del estado o fondos de ayuda para empresas con problemas de deuda

11.¿Cuál de las siguientes opciones considera como los principales obstáculos que dificultan el acceso a financiamiento?

Selección múltiple.

- No contar con un historial crediticio
- Un mal historial crediticio
- Tener muchas deudas
- No ser un negocio formal
- Altas tasas de interés

12.¿Cuáles son los principales impactos que afectan a su negocio al no contar con acceso a financiamiento formal?

Selección múltiple.

- Impide la expansión de la empresa
- Dificultades para mantener el inventario adecuado para satisfacer la demanda
- Búsqueda de financiamiento a través de prestamistas informales
- Limita el pago de salarios y contratación de personal
- Riesgo de cierre o quiebra del negocio
- No tiene impacto significativo

13.¿Asume usted el rol de único proveedor y cuidador principal de sus hijos o personas dependientes?

Una opción de selección

- Sí, soy el único proveedor y cuidador principal.
- No, comparto la responsabilidad con otra persona (pareja, familiar, etc.).
- No tengo hijos ni personas dependientes a mi cargo. (salto a pregunta 6)

14.Quienes indicaron que sí en la pregunta anterior (opción 1): ¿Considera que su rol de cuidador único y principal afecta su capacidad para hacer crecer su negocio?

Una opción de selección.

- Sí
- No

15.Si contesta que sí, ¿qué tipo de apoyo le resultaría más útil para hacer crecer su negocio considerando que usted asume el rol de cuidador único y principal en su familia?

Opción múltiple

- Mejorar el acceso a financiamiento
- Servicios de cuidado infantil
- Capacitación empresarial
- Redes de apoyo y mentoría empresarial
- Otro (especificar)

Capítulo 5: anexo 5.1

Formato de encuesta

Preguntas y opciones de respuestas.

1. **Seleccione su sexo.**

Una opción de selección

- Femenino.
- Masculino

2. **¿Cuál es su último grado educativo alcanzado?**

Una opción de selección

- Sexto grado o menos.
- Entre séptimo y noveno grado.
- Algún grado de bachillerato.
- Educación superior (técnica o universitaria).

3. **¿En qué rango se ubican sus ventas promedio diarias?**

Una opción de selección

- Menos de $43.
- De $43 a $153.
- De $153 a $306.
- De $306 a $2,767.

4. ¿Cuál es la principal actividad de su negocio?

Una opción de selección.

- Agropecuario.
- Comercio (incluye venta de verduras, tiendas, ventas ambulantes, entre otros).
- Producción (fabricación de productos artesanales, carpinterías, panaderías, elaboración de productos lácteos, elaboración de ropa, elaboración de calzado, entre otros).
- Servicios (incluye venta de comida, pupuserías, tortillerías, corte de pelo, entre otros).
- Transporte.

5. ¿Cuántos años tiene? _____

6. Modalidad o espacio de operación de su negocio:

- Vendedor ambulante
- Lugar fijo

7. ¿En qué zona reside?

Una opción de selección

- Vive en el campo
- Vive en la ciudad
- Vive en una residencial o colonia ubicada fuera de la ciudad

8. ¿Cuáles son las tres principales necesidades que requieren los empresarios que desempeñan la actividad económica que seleccionó? (seleccione solo tres).

Selección múltiple.

- Programas de desarrollo rural
- Acceso a financiamiento
- Subsidios para insumos y materias primas
- Asesoramiento y capacitación técnica

- Mejora en la infraestructura (caminos, electricidad, agua)
- Acceso a mercados y canales de distribución
- Reducción de impuestos y cargas burocráticas
- Mejora en la seguridad pública
- Acceso a tecnología y equipos más modernos
- Apoyo para la comercialización y promoción de productos/servicios
- Acceso a servicios de salud y seguridad social para los empleados

9. ¿Cuándo creó su negocio?

Una opción de selección

- Después de julio de 2021
- Entre marzo 2020 y julio 2021
- Hace más de 4 años.

10.¿Cuántas personas emplea en su negocio? ____

1. En su opinión, ¿Cómo ha sido el comportamiento del costo de los alimentos en los últimos 12 meses?

Una opción de selección

- Ha aumentado significativamente.
- Ha aumentado ligeramente.
- Se ha mantenido igual.
- Ha disminuido ligeramente.
- Ha disminuido significativamente

2. Quienes indiquen que sí ha aumentado el costo de los alimentos en los últimos 12 meses: ¿Ha necesitado ajustar los precios de sus productos/servicios debido al aumento del costo de vida?

Una opción de selección

- Sí, he aumentado los precios.
- Sí, he disminuido los precios.

- No, he mantenido los precios.

3. De las siguientes opciones, seleccione la que más hace referencia a su situación económica actual con respecto a su situación de hace 12 meses:

Una opción de selección

- Ha mejorado significativamente
- Ha mejorado ligeramente
- Se ha mantenido
- Ha empeorado ligeramente
- Ha empeorado significativamente

4. ¿Con cuál de las siguientes opciones se siente más cómodo acudir cuando necesita que le brinden crédito o algún servicio financiero?

Una opción de selección.

- Microfinanciera
- Cooperativa
- Caja de crédito
- Banco comercial
- Prestamista
- ONGs
- Otro

5. ¿Cuáles son los principales motivos por los que prefiere a esa fuente que seleccionó?

Selección múltiple.

- Apoyan a la comunidad local
- Entrega rápida del dinero
- Fueron ellos quienes creyeron en mí cuando inicié el negocio
- Exige menos requisitos
- Ofrece una tasa de interés más baja
- Se encuentra cerca de mi zona
- Me brindan otros servicios complementarios (asesoría financiera, formación, seguros)
- Me descuentan menos del desembolso

- Me atienden mejor

6. ¿Cuántos miembros de su familia han emigrado en los últimos 5 años? _____

Una opción de selección.

- Ninguno
- 1
- 2
- 3 o más

7. ¿Usted o alguien de su grupo familiar recibe o ha recibido remesas?

Una opción de selección.

- Si.
- No.

8. Si contestó que sí, ¿De las remesas que recibe o ha recibido usted o alguien de su grupo familiar, ha utilizado una parte para establecer o fortalecer su negocio?

Una opción de selección

Pregunta dirigida únicamente a quienes indicaron que sí en la pregunta anterior.

- Si.
- No.

9. Si contestó que sí, ¿Qué porcentaje de las remesas que recibe o ha recibido ha destinado a su negocio?

Pregunta dirigida únicamente a quienes indicaron que sí en la pregunta anterior. Establecer validación de número entre 0 a 100.

10. ¿Ha considerado emigrar usted o alguien de su grupo familiar?

Una opción de selección

- Si
- No

11.¿Ha tenido alguna incidencia en la intención de emigrar de usted o alguien de su grupo familiar la disminución de la violencia y el establecimiento del Estado de Excepción?

Una opción de selección

- Si, ha disminuido la intención de migrar.
- Si, ha aumentado la intención de migrar.
- No ha tenido ningún impacto.

12.¿Cuáles de las siguientes políticas considera que serían más eficaces para disminuir la intención de emigrar de usted o alguien de su grupo familiar?

Selección múltiple.

- Programas de desarrollo rural
- Mejoras en la seguridad pública
- Acceso a más financiamiento para ampliar el negocio.
- Apoyos para formalizar el negocio.
- Subsidios para tener acceso al seguro social.
- Capital semilla a bajo costo para que familiares pongan su propio negocio.
- Creación o ampliación de mercados populares organizados.
- Otro. Especifique_____

Capítulo 6: anexo 6.1

Formato de encuesta

Preguntas y opciones de respuestas.

1. ¿Cuánto vende mensualmente en promedio?

- Hasta $1,300
- Entre $1,301 y $4,600
- Entre $4,601 y $9,200
- Entre $9,200 y $83,000

2. Seleccione su sexo

- Femenino
- Masculino

3. ¿Cuál es su último grado educativo alcanzado?

- Entre 1ro y 6to Grado
- Entre 7mo grado y bachillerato
- Nivel técnico o título universitario
- Ninguno.

4. Sin incluirse usted, ¿cuántas personas trabajan en su negocio?__
5. ¿Hace cuánto tiempo inició su negocio?

- Antes de marzo 2022 o más reciente
- Antes de marzo 2022 pero hace menos de 3 años atrás
- Entre 3 a 5 años atrás
- Hace más de 5 años

6. ¿Cuál es la principal actividad de su negocio?

- Alojamiento
- Artesanías y souvenirs
- Centro recreativo (balnearios, discotecas, ecoparques, alquiler de equipos de surf, ect)
- Comida, bebida y golosinas (restaurantes, pupuserías, etc)
- Transporte turístico

7. ¿Cuáles son las rutas de turismo más demandadas? (seleccione 2 como máximo)

- Fuera del país
- Montañas y ecoparques

- Traslados al aeropuerto
- Pueblos Vivos
- Playas
- Recreación local

8. De cada 10 personas que le compran, ¿cuántos son turistas extranjeros?

- 0
- 1
- 2
- 3 o más

9. ¿Qué factores considera que limitan la actividad o buena marcha de su negocio? (Seleccione un máximo de 3)

- Disminución de demanda.
- Aumento de competidores iguales o más pequeños.
- Aumento de la competencia de empresas más grandes.
- Que ninguno de los que trabajamos en la empresa hablemos inglés.
- Disposiciones municipales o gubernamentales para operar.
- Dificultad para adquirir nuevos créditos.
- Escasez de mercadería.
- Me cuesta pagar las cuotas de mi crédito.
- Situaciones familiares o personales que requieren su atención.

10. ¿Qué tipo de apoyos del sector público necesita su negocio para crecer? (Seleccione un máximo de 3)

- Organización de ferias que promuevan el turismo en la zona.
- Inversión en infraestructura (carreteras, agua potable, electricidad, aguas negras, recolección de basura).
- Capacitación para formalizar el negocio.

- Disposición de espacios para comercializar mis productos y servicios (puestos formales en mercados, plazas, parques).
- Incentivos para pagar Seguro Social o AFP a empleados.
- Mejorar el acceso y calidad de los servicios de internet.

11.¿Qué otro tipo de apoyos necesita su negocio para crecer? (seleccione un máximo de 3)

- Apoyo para que conozcan mi negocio en otros países y redes sociales que me permitan atraer turistas.
- Apoyo para mejorar la competitividad de mi negocio.
- Asesoría, capacitación o entrenamiento en control de gastos, contabilidad o educación financiera.
- Financiamiento.
- Asesoría para diversificar productos ofrecidos.
- Asesoría, capacitación o entrenamiento en otros temas.
- Reestructuración de deudas.

12.En relación con la pandemia de COVID-19, ¿cuáles de las siguientes situaciones está experimentando?

- Atiendo menos clientes que antes de comenzar la pandemia.
- Vendo menos que antes de la pandemia.
- Estoy más endeudado que antes de la pandemia.
- Tengo menos empleados que antes de la pandemia.
- Mi nivel de vida es peor ahora que antes de la pandemia.
- Pago más intereses ahora que antes de la pandemia.
- Ninguna de las opciones.
- Tengo menos créditos que antes de la pandemia.

13.¿Qué tan frecuente sus clientes le pagan o le preguntan si pueden pagar con Bitcoin?

- Nunca
- Casi nunca
- A veces
- A menudo
- Casi siempre

14.¿A cuál de las siguientes opciones se parece más su negocio?

- Vendemos turistas bienes o servicios producidos por nosotros mismos.
- Vendemos a turistas bienes o servicios producidos por otros.
- Vendemos a otros negocios que atienden turistas.

15.¿Alguna de las siguientes actividades es realizada por medio de uno o varios proveedores con los cuales tiene algún programa de colaboración o alianza?

- Me refieren clientes (ejemplo: excursionistas que traen clientes).
- Me proveen de bienes y servicios a precios favorables.
- Le brindan transporte a mis clientes.
- Ponen a disposición de mis clientes medios de pago electrónicos.
- Otros.

16.Tiene alguna alianza o programa de colaboración, en el cual su empresa provee a otros negocios alguna de las siguientes actividades:

- Les refiero clientes.
- Les proveo bienes y servicios a precios preferenciales.
- Les hago publicidad de su negocio.
- Les doy transporte a sus clientes.
- Otro.

17.Con base a las dos preguntas anteriores, qué podemos concluir de esta pregunta: ¿Su negocio participa en una alianza o programa de colaboración con otros negocios?

- Sí
- No

18.¿Cuáles son los beneficios de realizar la actividad o actividades anteriores a través de alianzas?

- Acceso a otros mercados y nuevos clientes.
- Mayor estabilidad de demanda y precios.
- Acceso a capacitación y asistencia técnica.
- Acceso a productos de ahorro y medios de pago de clientes.
- Acceso a financiamiento.
- Mejores prácticas de administración y dirección de mi negocio.

19.¿Por qué no tiene programas de colaboración o alianzas? (Seleccione todas las que apliquen)

- Falta de información.
- Las condiciones de alianza no me son favorables o favorecen a otros únicamente.
- No cumplo las condiciones que me piden para aliarme.
- Mis proveedores tienen precios altos.
- Necesito más financiamiento para cumplir las condiciones de alianza.
- Los productos que venden los proveedores con los que podría tener alianzas son de baja calidad.

Referencias bibliográficas

Allison, Lee, Liu, Yu, Murtinu, Samuele, and Zuobao Wie. 2021. "Gender and Firm Performance around the World: The Roles of Finance, Technology, and Labor." SSRN. Recuperado de: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3764323.

Aterido, R., Hallward-Driemeier, M., & Pages, C. (2011). Big constraints to small firms' growth? Business environment and employment growth across firms.

Banco Central de Reserva. (varios años). Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples. Recuperado de: https://www.bcr.gob.sv/

Banco Central de Reserva. (varios años). Índice de precios al Consumidor. Recuperado de: https://www.bcr.gob.sv/

Banco Central de Reserva de El Salvador. (s.f.). Base de datos económica y financiera. Sector real. Recuperado de: https://estadisticas.bcr.gob.sv/clasificacion/sector-real

Banco Central de Reserva de El Salvador (s.f.). Conceptos básicos del Sistema de Cuentas Nacionales 2008. https://www.bcr.gob.sv/documental/Inicio/vista/Conceptos_basicos_del_SCN20081.pdf

Banco Central de Reserva de El Salvador. (varios años). Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples. Recuperado de: https://onec.bcr.gob.sv/encuesta-de-hogares-de-propositos-multiples-ehpm/

Banco Central de Reserva de El Salvador (2024). Desagregación del PIB por el enfoque del ingreso por componente de la economía formal e informal. Recuperado de: https://estadisticas.bcr.gob.sv/clasificacion/sector-real

Bardasi, E., Sabarwal, S., & Terrell, K. (2011). How do female entrepreneurs perform? Evidence from three developing regions.

Campos, Francisco, Coleman, Rachel, Conconi, Adriana, Donald, Aletheia, Gassier, Marine, Goldstein, Markus, Hernández, Zenaida, Mikulski, Joanna, Milazzo, Annamaria, Paryavi, Maliheh, Pierotti, Rachael, O'Sullivan, Michael, and Julia Vaillant. 2019. Profiting from Parity – Unlocking the Potential of Women's Businesses in Africa. World Bank Group, Washington, DC.

Centeno, K., Menéndez, F., Sandoval, R. & Villalta, J. (2016). Medición de la economía subterránea en El Salvador: Teorización y cuantificación. [Trabajo de graduación para optar al grado de licenciado en economía, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas].

Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. (1986). La economía subterránea en México. Editorial Diana.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2012). Elementos para una metodología de medición del sector informal en las cuentas nacionales. Grupo técnico de

trabajo sobre el sector informal y Grupo de trabajo sobre cuentas nacionales. Serie estudios estadísticos prospectivos N° 77, Santiago de Chile.

Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (2024). Política y Estrategia de Atención al Sector de las MYPE. Recuperado de: https://asomi.org.sv/wp-content/uploads/2024/06/5.-Pol%C3%ADtica-y-estrategia-de-atenci%C3%B3n-al-sector-de-las-MYPES-EXPOSICION-5-Lic.-Paul-Steiner.pdf

Conamype. (2017). Encuesta nacional de la micro y pequeña empresa 2017. El Salvador productivo Las MYPE moviendo economía en los territorios. Recuperado de: https://www.conamype.gob.sv/download/encuesta-nacional-de-la-mype-2017/

Conamype. (2023). Proyecto de política de integración económica para la microempresa en El Salvador.

Conamype & Digestyc. (2004). Dinámica de las MYPE en El Salvador: Bases para la toma de decisiones. Encuesta de seguimiento sectorial 2004. Recuperado de: https://www.conamype.gob.sv/wp-content/uploads/2017/05/DINAMICA-DE-LAS-MYPES-EN-EL-SALVADOR-Bases-para-la-toma-de-desiciones-Encuesta-de-seguimiento-Sectorial-2004.pdf

Corsatur. (2023). Informe Estadístico de Turismo Enero – diciembre 2023. Recuperado de: https://www.transparencia.gob.sv/institutions/corsatur

Decreto No. 838 de 2017. Ley de fomento, protección y desarrollo para la micro y pequeña empresa. 28 de noviembre de 2017. D.O. No. 222, T. 417.

Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit, Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Centro Regional de Promoción de la MIPYME (2009). Manual de la micro, pequeña y mediana empresa.

Elam, A., Brush, C., Greene, P., Baumer, B., Dean, M., & Heavlow, R. (2021). Women's Entrepreneurship 2020/21. Thriving Through Crisis.

Evans, David, Jakiela, Pamela, and Heather Knauer. 2021. "The Impact of Early Childhood Interventions on Mothers." Science 372 (6544): 794–96.

Fang, Sheng, Goh, Chorching, Roberts, Mark, Xu, Lixin Colin, and Albert Zeufack. 2022. "Female entrepreneurs and productivity around the world: Rule of law, network, culture and gender equality." World Development 154: 105846.

FUSAI (2023). Pleités, G. y W. Pleites (eds.). Informe sobre el estado de las micro y pequeñas empresas en El Salvador (INMYPES). Observatorio MYPE, Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral (FUSAI) en alianza con CA-5 Consultores Internacionales y con el copatrocinio de Integral.

Halim, Daniel, Perova, Elizaveta, and Sarah Reynolds. 2021. "Childcare and Mothers' Labor Market Outcomes in Lower- and Middle-Income Countries." World Bank Policy Research Working Paper No. 9828.

IMF. Measuring the Informal Economy in Latin America and the Caribbean. WP/08/102. April 2008. www.ilo.org/public/libdoc/igo/2008/482479.pdf

Islam, Asif, Gaddis, Isis, Palacios-López, Amparo, and Mohammad Amin. 2020. "The Labor Productivity Gap between Formal Businesses Run by Women and Men." Feminist Economics 26(4): 228-258.

La Porta, R., & Shleifer, A. (2014). Informality and Development. Journal of Economic Perspectives.

McKenzie, D., & Woodruff, C. (2014). What are we learning from business training and entrepreneurship evaluations around the developing world?

Ministerio de Hacienda. (2019-2020). Informe del comportamiento de la ejecución presupuestaria del Sector Público. Recuperado de: https://transparencia.mh.gob.sv/laip/es/Temas/Ley_de_Acceso_a_la_Informacion_Publica/Apartado_Especial/Informe_del_comportamiento_de_la_ejecucion_presupuestaria_del_Sector_Publico_.html

Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. (julio 2024). Encuesta especial para abordar la propensión a emigrar y otras dificultades que afrontan las microempresas en El Salvador.

Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. (abril 2024). Encuesta especial para determinar las dificultades de acceso al financiamiento de las microempresas en El Salvador.

Fuente: Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. (diciembre 2023). Encuesta sobre inhibidores e incentivos para la formalización de las microempresas.

Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. (septiembre de 2023). Encuesta sobre oportunidades y desafíos de las MYPEs que operan en sitios turísticos.

Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. (diciembre 2022). Encuesta sobre situación socioeconómica de los microempresarios, sus familiares y sus trabajadores en El Salvador.

Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. (junio 2022). Encuesta sobre inclusión financiera de las microempresas en El Salvador.

Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. (diciembre 2022). Encuesta sobre situación socioeconómica de los microempresarios, sus familiares y sus trabajadores en El Salvador.

Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. (enero 2022). Encuesta sobre uso y acceso de medios electrónicos y redes sociales para transacciones comerciales y financieras.

Observatorio MYPE de la ESCUELA LID de FUSAI. Estadísticas diversas recopiladas entre 2020-2024.

OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos), Unión Europea & Comunidad Andina (2007). Manual sobre la medición de la economía no observada. Secretaría General de la Comunidad Andina.

OIT (1993). Resolución sobre las estadísticas del empleo informal, adoptada por la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo. Recuperado de: https://www.ilo.org/es/resource/resolucion-sobre-las-estadisticas-del-empleo-en-el-sector-informal

OIT (2013). La economía informal y el trabajo decente: una guía de recursos sobre políticas, apoyando la transición hacia la formalidad. Recuperado de: https://www.ilo.org/es/publications/la-economia-informal-y-el-trabajo-decente-una-guia-de-recursos-sobre

OIT (2015). Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en América Latina. Experiencias, avances y desafíos. Recuperado de: https://www.ilo.org/publications/politicas-para-la-formalizacion-de-las-micro-y-pequenas-empresas-en-america

ONU (Organización de las Naciones Unidas), CE (Comisión Europea), FMI (Fondo Monetario Internacional), OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) y Banco Mundial (2016). Sistema de Cuentas Nacionales 2008.

Pleites, W. (2022). La economía salvadoreña después de la Independencia. Por qué estamos como estamos. Colección Bicentenario, 12. Serie Histórica, vol.2.Ministerio de Educación, San Salvador, El Salvador. Recuperado de: http://biblioteca.utec.edu.sv:8080/xmlui/handle/11298/1257?locale-attribute=es

Santos-Pérez, R. (2016). Estimación de la economía informal para México mediante un método monetario, 1970-2012. Eseconomía, 11(45), 71-103.

Schneider, F. & Enste, D. (2002). Ocultándose en las sombras. El crecimiento de la economía subterránea. Fondo Monetario Internacional.

Ubfal, J. (2023). ¿Qué medidas son eficaces para apoyar a las empresas dirigidas por mujeres? Banco Mundial.

World Bank. 2021. "Enterprising Women: Toward Equal Business Opportunity in Southeast Asia." Technical Report. Washington, DC.

World Bank. 2022. "Breaking Barriers: Female Entrepreneurs who Cross Over to Male-Dominated Sectors." Technical Report, World Bank.

World Bank (2024). Decisively protecting people. Poverty and Equity Assessment for El Salvador 2024. Primer borrador.

World Travel & Tourism Council. (2023). Sector de viajes y turismo de El Salvador alcanzará una contribución del 12.3% del PIB nacional y continuará superando los niveles prepandemia: WTTC. Recuperado de: https://wttc.org/news-article/sector-de-viajes-y-turismo-de-el-salvador-alcanzara-una-contribucion-del-12-3-del-pib-nacional-y-continuara-superando-los-niveles-prepandemia

Con el patrocinio parcial de: